

CHANNEL

العربية ARABIC

الحلول التقنية المتكاملة في الشرق الأوسط

An ITP Technology Publication >> >

26

جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط 2014

نقدم لكم تفاصيل الجوائز التي كُرمت أهم وأفضل شركات التصنيع والتوزيع ومعيدي البيع وشركات تكامل الأنظمة لهذا العام

تقرير:

80 مليار حادثة نشاط

للبرمجيات الخبيثة في

العام 2013

ص. 48

16

فرص البيانات الكبيرة

ماهي أهم الفرص التي يمكن أن توفرها البيانات الكبيرة لقنوات التوزيع في ظل الطلب المتزايد على قطاع التخزين؟

20

ضوابط حماية أمن معلومات المؤسسات

تكمّن أهمية كسب ثقة الجمهور من خلال تحديد الضوابط التي تخص الخصوصية ومعلومات المتعاملين مع المؤسسات

الخدمات التقنية قطاع

انتشار واسع في أسواق المملكة العربية السعودية

10

د. غسان الشبل، الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة يتحدث لتشانل العربية عن نشاطات الشركة وأبرز ما توفره من خدمات وحلول تقنية حديثة لقطاع تكامل الأنظمة في أهم وأكبر سوق في منطقة الشرق الأوسط

الآن يمكنكم الحصول على تطبيق مجلة تشانل العربية المجاني من متاجر آبل وأندرويد



App Store Google play amazon.com kindle

ربط أعمالك بالعالم



الاتصالات المتكاملة بشبكاتها المستقلة تربط أعمالك بالعالم.
إتصل بنا لتحصل أعمالك على قوة حلول خدمات الجيل المتطور.

www.itc.sa | +966 920 000 788

وأضاف: "متجر سامسونج الواقع في الخالدية هو أول ليس الأول من نوعه في أبو ظبي، ولكنه يتميز بوجوده في قلب العاصمة، وهو يؤكد على حرص سامسونج على توفير التجربة الأولى لكل العملاء، وعلى مقربة منهم".

موقع المتجر بالخالدية يمثل خطوة أخرى هامة فيما يخص الشراكة بين سامسونج وجاكبن ريتل المحدودة.

المشرق يستمر في إعادة تعريف مفهوم الابتكار المصرفي التقني.



دفع رقمية في جميع منافذ البيع، كل هذا كان يهدف الوصول إلى البيئة المصرفية العصرية التي نعيشها اليوم. وسيستمر المشرق في إثبات ريادته ليس فقط عبر تفوقه التقني وإنما أيضاً عبر فهمه العميق لكيفية تفاعل العملاء مع التكنولوجيا للتبعية متطلباتهم اليومية وتسهيل حياتهم.

جميع التقنيات المصرفية الحديثة التي اعتدنا عليها اليوم لم يكن لها وجود عندما بدأ المشرق عمله قبل ٤٧ عاماً. المشرق كان أول بنك يوفر خدمة أجهزة الصراف الآلي وأول من أصدر بطاقات الخصم والائتمان. بعد ذلك قام بتوفير بطاقات ائتمانية تعمل بالبطاقة الإلكترونية وماكينات



MASHREQ FLAVOURS

تطبيق نكهات المشرق الهاتفي

بالإضافة إلى أنه جزء من تطبيق Snapp. فإن نكهات المشرق هو أيضاً تطبيق مستقل بحد ذاته يضم أكثر من ٧٠٠ مطعم يقدمون خصومات تصل حتى ٣٠٪. هذا التطبيق الفريد يجعل من إيجاد المطاعم المناسب أمراً في متناول اليد. طريقة إخطارك بموقع أقرب مطعم وأفضل عرض.



Snapp

تطبيق Snapp الهاتفي

Snapp هو تطبيق مصرفي متكامل من المشرق يقوم بتحديد مواقع أقرب المطاعم المشاركة في برنامج نكهات المشرق والمنازل المشاركة في برنامج المكافآت سلام بالإضافة إلى كثير من الخدمات المصرفية الأخرى.



mashreqmax

مشرق ماكس

مشرق ماكس هو أول حساب من نوعه يقدم حلولاً مصرفية إلكترونية محملة مسبقاً على جهاز لوحي متطور. هذه الحلول تتيح لك تخلص كافة معاملاتك المصرفية العامة بمنتهى البساطة، وتتضمن تطبيق Snapp ونكهات المشرق.



مكافآت سلام

مكافآت سلام

مع برنامج مكافآت سلام، الذي يغطي عدداً كبيراً من المتاجر، سوف يتسنى لك حصد نقاط سلام مع كل عملية شراء تقوم بها ومن ثم استبدالها بشكل فوري لأي منفذ بيع مشترك. والآن بات بإمكانك أيضاً حجز تذكرة طيران عبر الإنترنت مستخدماً نقاط سلام.



PayPort

حل الدفع المبتكر لخدمة التوصيل للمنازل

ظلت فكرة التسديد بالبطاقة الخاصة بخدمة التوصيل إلى المنازل أمراً أقرب إلى المستحيل لفترة ليست بالقصيرة، إلى أن ظهر جهاز PayPort المتحرك من المشرق والذي يتيح التسديد باستخدام أي بطاقة خصم أو ائتمان لتسهيل حياة عملائنا وجعل أكثر من ٥٠ علامة تجارية مشاركة في متناول أيديهم.



انقر، استعد، انطلق GO

انقر، استعد، انطلق GO

تجنب الطوابير الطويلة مع تقنية المشرق "انقر، استعد، انطلق" *GO وبطاقة المشرق جراند الترفيهية الائتمانية المعززة بتقنية التواصل قريب المدى. هذه التقنية الرائعة سيجب لك إمكانية السداد الفوري بكل سهولة لدى مئات منافذ البيع المشاركة بما في ذلك السينمات ومطاعم الوجبات السريعة ومتاجر السوبرماركت.

٤ ٤٢٤ ٤٤ / ٠٢ ٦٢٧ ٤٧ ٣٧ Mashreqbank @MashreqTweets mashreq.com

المشرق mashreq

نجعل كل شيء ممكناً

حاصل على جائزة أفضل الابتكارات المصرفية في المنطقة – جوائز بانكر ميدل إيست للعام ٢٠١٣

تطبيقات الشروط والأحكام

// في هذا العدد

// المحتويات

CHANNEL ARABIC APRIL 2014



(10)

قطاع الخدمات التقنية
في السعودية، توسعات
مستمرة في أهم أسواق
الشرق الأوسط



(16)

ماهي الفرص التي
توفرها البيانات
الكبيرة لقنوات
التوزيع؟



(20)

ضوابط حماية
خصوصية أمن
معلومات المؤسسات



(26)

تفاصيل جوائز مجلة
تشانل الشرق الأوسط
بنسختها السابعة على
التوالي

الأخبار / آخر المستجدات في قنوات توزيع المنتجات التقنية

- 1 - "سامسج" تفتتح متجرها الثامن في الإمارات العربية المتحدة
- 4 - منتجات سانديسك تشهد حضوراً متزايداً في المملكة العربية السعودية
- 4 - "ريدنغتون فاليو" توزع حلول "أوراكل" في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط
- 5 - جيمو للإلكترونيات عُمان تعقد شراكة مع يونيغامي للاتصال في السلطنة
- 8 - "موبايلي" و"هواوي" تطلقان مبادرة الشبكة الذكية
- 8 - "أنفور" تعزز شراكاتها في المنطقة بـ 49 شريكاً جديداً
- 9 - "نيروكس" تعين محيراً عاماً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا
- 9 - "توشيبا" الأولى في مبيعات الحواسيب المحمولة في السعودية



تقارير

48 - 80 مليار حادثة نشاط للبرمجيات الخبيثة في العام 2013

حلول

42 - "دل" تطرح سيرفر خاص بالشركات لمعالجة أعباء العمل

44 - "في إم وير" تعلن عن توفير حزمة حلول VMware Virtual SAN

جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط



تقارير

أوجزت مؤسسة الأبحاث والدراسات العالمية "جارتنر" اثنين من توقعاتها الرئيسية الخاصة بالتقنيات الجوالية:

20 بالمائة من البرامج والتطبيقات التي تعمل وفق مفهوم "استخدام الأجهزة الشخصية ضمن بيئات العمل (BYOD) ستفشل بحلول العام 2016، الأمر الذي يعود إلى نشر المؤسسات لبرامج "إدارة الأجهزة المحمولة" ذات الإجراءات والتدابير الصارمة للغاية.

متصفح الإنترنت على الأجهزة الطرفية الجوالية سيستخدم كمنصة متطورة للتطبيقات المتطورة بحلول العام 2017، وذلك مع احتواء 50 بالمائة من تطبيقات الإنترنت الجديدة على نصوص JavaScript معقدة.

منتجات سانديسك تشهد حضوراً متزايداً في المملكة العربية السعودية



▶ طارق حسيني وياسر عبد الواحد

ارتفاع عدد الاشتراكات في خدمة الهواتف النقالة في المملكة العربية السعودية، ووفقاً لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية، فإن عدد الاشتراكات في خدمة الهواتف النقالة بلغت 53 مليون اشتراك مع نهاية عام 2013، في حين بلغت نسبة الانتشار 181.6%.

ونظراً لارتفاع نسبة انتشار الهواتف النقالة في المنطقة والرغبة المتزايدة في أجهزة التخزين التي تعمل بتقنية الفلاش، تتوقع سانديسك أن تتهيأ فرص للنمو في المنطقة. وقال ياسر أحمد عبد الواحد المدير التنفيذي للعمليات من شركة أحمد عبد الواحد: "إن النمو في الهواتف النقالة وانتشار الهواتف الذكية ينظر إليه من جانب العملاء السعوديين كأمر ضروري، مما يؤدي في المحصلة إلى تعزيز ذاكرة الفلاش في المملكة".

واعتبر الحسيني أن نمو سانديسك يعود فضلته إلى تآزر التجزئة في المملكة ومن ضمنهم "إكسترا" و"مكتبة جريب" و"إكسام" و"كارفور" و"سوق لولو" و"سوق باندادانوب" و"بينداوود".

يذكر أن "سانديسك" قامت لأكثر من 25 عاماً، قامت بتوسيع أنظمة التخزين وتقديم منتجات موثوقة ومبتكرة أحدثت تغييراً في قطاع الإلكترونيات.

شهدت "سانديسك" SanDisk، نمواً في المملكة العربية السعودية بنسبة سنوية بلغت 64% من عام 2012 إلى عام 2013، كما ارتفعت مبيعات الوحدات بنسبة 27%، وذلك مع احتفال سانديسك في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بمرور 15 عاماً من العمل في المملكة العربية السعودية مع موزعها هناك شركة أحمد عبد الواحد (AAA)، بالتزامن مع النجاح الذي حققته سانديسك في منطقة المتوسط.

حيث قال طارق حسيني، مدير المبيعات الإقليمية لسانديسك في منطقة المتوسط والشرق الأوسط وأفريقيا: "تمثل المملكة أحد أعلى الدول من حيث الإيرادات لسانديسك، فقد شهدنا خلال السنوات الخمسة عشر الماضية نمواً كبيراً. وقد عملنا بالشراكة مع شركة أحمد عبد الواحد على تطوير فئة ذاكرة الفلاش في المملكة من خلال زيادة حضور منتجاتنا لدى أكبر تجار التجزئة والأسواق الكبرى".

وأضاف الحسيني: "إننا نتطلع إلى الاستمرار في جهودنا نحو النمو في المملكة العربية السعودية بالشراكة مع شركة أحمد عبد الواحد بهدف تزويد عملائنا بأفضل منتجات ذاكرة الفلاش".

وقد أدى النمو الكبير في الإلكترونيات الاستهلاكية إلى

"ريدنغتون فاليو" توزع حلول "أوراكل" في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط

أعلنت "ريدنغتون فاليو" (Redington Value)، ذراع توزيع القيمة المضافة لشركة "ريدنغتون غلف" (Redington Gulf) التابعة لشركة "ريدنغتون الهند" المدرجة في بورصة بومباي تحت الرمز (Redington India Ltd)، عن أنها ستقوم بتوزيع حلول "أوراكل" في منطقة الشرق الأوسط ومصر. كما ستقوم الشركة بتزويد شركائها من موزعي القيمة المضافة بالعديد من الخدمات لكامل حزمة منتجات "أوراكل"، بما في ذلك دعم المبيعات وتقديم معلومات عن الأسواق ودعم ما قبل البيع والمهارات التجارية، بالإضافة إلى توفير مراكز حلول أوراكل المعتمدة لصالح العملاء والشركاء في مختلف أنحاء المنطقة.

وستركز "ريدنغتون فاليو" على تطوير قنوات توزيع "أوراكل" في منطقة الشرق الأوسط والعمل على تبني أكبر لتكنولوجيا وتطبيقات أوراكل ضمن قنوات توزيع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط. كما ستقوم "ريدنغتون" بتزويد شركائها بخدمات دعم الأسعار والصفقات الخاصة بحلول أوراكل، بالإضافة إلى الدعم المتعلق بالتمكين في السوق وتعزيز الطلب. وستكون الشركة أيضاً مسؤولة عن تعيين شبكة استراتيجية من الشركاء المتخصصين للعمل على تبني أكبر لمنتجات أوراكل ضمن قطاع موزعي البرمجيات المستقلين في المنطقة.

وقال رمكومار بالكريشنان، النائب الأول لرئيس شعبة "فاليو" في شركة "ريدنغتون غلف": "أتاحت أوراكل لنا أول فرصة لجعل كامل حزمة منتجاتها، بما في ذلك التطبيقات والبرمجيات الوسيطة وحلول التخزين، كمنصة بنية تحتية حقيقية متقاربة في شكل نظم مصممة من أوراكل نقدمها لشريحة عملائنا. ونحن نرى قيمة كبيرة لهذه العلاقة والإمكانيات التي توفرها للشركتين بهدف الاستفادة من قدرات قنوات التوزيع في الشرق الأوسط. كما أننا متحمسون جداً للعمل مع أوراكل في هذا المجال، حيث يمكن لقطاع الشركاء توقع الكثير من الأساليب المبتكرة للتعامل مع أوراكل من خلالنا".

جمبو للإلكترونيات عُمان تعقد شراكة مع
يونيفاي للاتصال في السلطنة



❖ **فيشيش باتيا، الرئيس التنفيذي لمجموعة جميو**

أن الاتفاقية تجسد تأكيداً للالتزام جمبو تجاه قطاع المؤسسات في عمان والمنطقة، وذلك من خلال الشراكات المتخصصة والاستثمارات الاستراتيجية الرامية إلى تحقيق النمو على المدى الطويل.

الحلول الشاملة للمؤسسات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى الهيئات الحكومية في المنطقة. شهدت وحدة أعمالنا في عمان نمواً مميزاً في السنوات الماضية، وستساهم الشراكة مع أسماء بمكانة يونيفاي في تلبيّة احتياجات المؤسسات في السلطنة بشكل أفضل.

ومن جانبه قال مارك أغيلي، النائب الأول للرئيس للقطاعات غير المباشرة لدى يونيفاي للاتصال: "تتمتع جامبو للإلكترونيات بمكانة راسخة في المنطقة، وتمثل الخيار المثالي للشريك الذي يمكنه دعم خططنا الطموحة للنمو، حيث أن انتشارها الواسع سيمكننا من توفير حلول الاتصال للمؤسسات في عمان وتلبية متطلبات الأعمال في القطاع بكفاءة عالية. يشهد القطاع نمواً سريعاً فيما تدرك المؤسسات أهمية تحديث أنظمة الاتصالات التقليدية لتواكب متطلبات العمل."

وستقوم جمبو للإلكترونيات بتعيين وتدريب موظفين جدد لتشغيل وتركيب أجهزة الاتصالات في مسقط وغيرها من المناطق العمانية، لدعم تلبية الاحتياجات المتزايدة للاتصالات الموحدة في المنطقة. ويشار إلى

عقدت شركة جمبو للإلكترونيات في سلطنة عمان اتفاقية شراكة لتوريد مع شركة يونيفاي للاتصالات، والمعروفة سابقاً باسم سيمزنز إنتربرايز كورمونيكيشن، وهي شركة ذات مكانة عالمية مرموقة في مجال البرمجيات والخدمات. وبموجب الشراكة المتميزة لإعادة البيع، تمثل جمبو للإلكترونيات شركة يونيفاي للاتصالات في بيع وتركيب وصيانة منتجات الشركة وحلولها في مختلف أنحاء السلطنة.

تساعد يونيفاي، وهي مشروع مشترك بين كل من مجموعة ذا غورز وشركة سيمنز، في تبسيط أنظمة الاتصالات للمؤسسات من كافة الأحجام، لتعمل على إيجاد إرث متين يقوم على اعتمادية المنتجات والابتكار والمعايير المفتوحة والأمن، بما يوفر حلول الاتصال والتواصل المتكاملة لحوالي 75% من أكبر 500 شركة عالمية.

وتعليقاً على الشراكة قال فيشيش باتيا، الرئيس التنفيذي لمجموعة جمبو: "تمثل الشراكة الجديدة مع يونيفاي خطوة هائلة ضمن استراتيجية جمبو الرامية إلى مواصلة توسع أعمال القسم المؤسسي وتوفير

تعيين مدير جديد لـ "إس آيه بي" في عُمان والبحرين واليمن وباكستان

موضحاً أن مسؤوليته تشمل بعضاً من الأسواق التي وصفها بـ "الحياة وذات الإمكانيات الكبيرة"، ومُرباً عن ثقته في نجاح "أس إيه بي" بتقديم مزيد من الحلول التحويلية في مجالات تخطيط موارد المؤسسات، والابتكارات المتطورة في الحوسبة المتنقلة، والبيانات الكبيرة، وتحليلات البيانات، والحوسبة السحابية، وغيرها.

وقد تدرّج أمكية في مناصب بالشركة منذ العام 2006، عندما التحق بها مديراً للمبيعات بمنطقة الخليج مسؤولاً عن قطاعات الهندسة والإنشاءات والعمليات في الأسواق الصغيرة والمتوسطة، قبل أن يُصبح في العام 2009 تنفيذياً أولاً لحسابات كبار العملاء في منطقة الخليج وشمال إفريقيا. وتولّى أمكية في العام 2011 منصب المدير الإقليمي للمبيعات في دبي والإمارات الشمالية بدولة الإمارات، مسؤولاً عن قطاعات المنتجات والخدمات الاستهلاكية.



شركة "إس إيه بي" الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عن تعيين رامي أمكية مديراً إقليمياً في كلٍّ من سلطنة عُمان والبحرين واليمن وباكستان. ويأتي تعيين أمكية، الذي سيقدّم تقاريره إلى مديره المباشر جرجي عبود، المدير التنفيذي للشركة في منطقة الخليج وباكستان، في إطار خطط الشركة الرامية إلى التوسع الطموح في أنحاء المنطقة. ومن المقرر أن يتولّى أمكية في منصبه الجديد مسؤولية قيادة جميع جوانب العمليات التجارية في "إس إيه بي"، والتي تشمل توسعة قاعدة عملاء الشركة، وتوسعة السعة السوقية وإحداث التغيير فيها، وتوطيد علاقات الشراكة ضمن نظام يتسم بالإنشاط والحيوية، وزيادة الوعي بالعلامة التجارية، وبناء شراكات استراتيجية مع القطاعين العام والخاص.

من جهته، عبّر أمكية عن سعادته بتوليّه منصبه الجديد والمساعدة في دفع نمو "إس إيه بي" في أسواق المنطقة،

اختاروا كل ما تحتاجونه خلال تجوالكم.

اختاروا البريد الإلكتروني أو البريد الإلكتروني والتواصل الاجتماعي
أو الإنترنت في أي مكان وزمان بفضل **باقات التجوال للمؤسسات**
بدءاً من 60 درهماً في الشهر.



وتحيا بها الحياة

دلولٌ لأعمال الغد

du.ae/brp





"موبايلي" و"هواوي" تطلقان مبادرة الشبكة الذكية



في مبادرة الشبكة الذكية: فنجاحه سيكون له أثر إيجابي هائل في تعزيز قدرات "موبايلي" التي ستسهم بشكل كبير في تحقيق أهدافنا. ونحن نتطلع إلى اللقاء بعد ستة أشهر للاحتفال بالإنطلاق الناجح للمرحلة الأولى من مبادرة الشبكة الذكية".

من جانبه قال "وو ويتاو"، الرئيس التنفيذي لشركة "هواوي تك انفسمنت العربية السعودية المحدودة": "في هذا العصر الذي يتميز بارتفاع الطلب على خدمات النطاق الترددي العالي في أي وقت والوصول إليها من أي مكان، لا شك أن مبادرة الشبكة الذكية هذه ستسهم بشكل كبير في التطوير المستقبلي لخدمات أوجه شبكة "موبايلي"، وخصوصاً على صعيد توفير خدمات رقمية عالية المستوى وبصورة أكثر فعالية وسرعة وكفاءة إلى الجمهور السعودي".

يذكر أن "موبايلي" و"هواوي" واصلتا خلال السنوات الأخيرة توسيع نطاق علاقة شراكتيهما الاستراتيجية بتعاونهما في العديد من المشاريع الهامة والنوعية في المنطقة. ففي العام الماضي قامت الشركتان بإطلاق أول شبكة تجارية لجبروتوكول الإنترنت بسعة 400 جيجابت في المملكة العربية السعودية بهدف تقديم المزيد من الخدمات المتنوعة والفعالة للعملاء. ويرى كل من الشريكين في مشروع مبادرة الشبكة الذكية الجديد أفقاً جديداً لتقوية وأصير العلاقة الاستراتيجية الثنائية بينهما للتعاون على مواكبة التحول الجذري الحاصل في قطاع الاتصالات، ومسايرة ما يشهده العملاء.

أعلنت كل من شركة اتحاد اتصالات (موبايلي) وشركة الاتصالات المتنقلة وشركة "هواوي"

عن توقيع اتفاقية استراتيجية لإطلاق مبادرة شبكة اتصالات ذكية في المملكة تستهدف بالدرجة الأولى تعزيز مختلف أوجه تجربة عملاء "موبايلي"، بالإضافة لتحسين عائداتها في المملكة.

وبموجب الاتفاقية المذكورة، ستتعاون "موبايلي" و"هواوي" حول سلسلة من مبادرات بحوث السوق والأعمال خلال الأعوام الخمسة المقبلة بما في ذلك استطلاع العديد من سيناريوهات الأعمال الجديدة التي ترى فيها "موبايلي" فرصاً مستقبلية قوية لتعزيز قدرات شبكتها ومجمل مستويات الخدمات المقدمة لعملائها. كما ستتيح المبادرة أيضاً الطرق الممكنة التي تمكن شركة "موبايلي" من تحقيق أقصى استفادة ممكنة من القيمة المتوفرة في أصول شبكتها ومواردها الحالية من أجل دفع عجلة الارتقاء بمستوى الفاعلية والذكاء في المؤسسة، وبالتالي فتح أفاق جديدة أمام زيادة إيراداتها.

وسبق أن تعاونت "موبايلي" و"هواوي" في مشروع تجريبي مماثل خلال الأشهر الأولى من سنة 2013 تمحور حول كيفية الاستفادة من مبادرة الشبكة الذكية لتعزيز مختلف قدرات الخدمة لدى شركة "موبايلي".

وتعليقاً على هذه الاتفاقية قال إبراهيم عبد الرحمن العمر، رئيس قسم تطوير المنتجات والأعمال لدى "موبايلي": "نعقد آملاً كبيراً على هذا المشروع الاستراتيجي المتمثل

"إنفور" تعزز شراكتها في المنطقة بـ 49 شريكاً جديداً

أعلنت "إنفور" عن انضمام 163 شريك توزيع إلى شبكتها من الشركاء Infor Partner Network خلال العام 2013، ومن بين هؤلاء 49 مؤرّع جديد في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وحدها. وقد حققت الشركة زخماً كبيراً في التوسع الذي تشهده في مجال قنوات التوزيع، فقد كانت نسبة الزيادة في عدد المؤرّعين أكبر بنسبة 48% مقارنة بالعام السابق، ويتزامن هذا النمو والتوسع مع طرح أحدث ابتكارات الشركة مثل أدوات Rhythm Dynamic Enterprise، UpgradeX و Performance Management، مما يشجع الشركاء على اختيار حلول إنفور لما تتمتع به من أناقة في التصميم ومواكبة التخصصات الصناعية المختلفة للعملاء.

وبهذه المناسبة قال جيف عبوط، النائب التنفيذي للرئيس لقسم التحالفات العالمية وقنوات التوزيع في إنفور: "لقد أطلقنا عدة برامج هذا العام لمساعدة شركائنا على إنشاء مصادر جديدة للدخل من أعمالهم ولتعزيز مواكبتهم لرسالة إنفور واستراتيجيتها العامة، وإننا ملتزمون بتطوير العلاقات مع الشركاء بما يعود بالنفع على الطرفين، كما أننا نساهم على مواجهة التحديات المحلية والعالمية بصورة أفضل من خلال التعاقد مع شركاء في البلدان المختلفة حول العالم".

وستنضم شركات توزيع رائدة حول العالم مثل AcumenERP و Aspect LLC و Inforlogic و NuVista Technologies Limited إلى شبكة شركاء إنفور لتستفيد من المبادرات التي تم إطلاقها للشركاء مؤخراً مثل برنامج MVPV للمنتجات المتخصصة وبرنامج شبكة الشركاء Digital Edge، ويتيح البرنامج الأول للشركاء تصميم التطبيقات المناسبة لتخصصاتهم اعتماداً على أداة Infor MongOOSE التي تمكن المستخدمين من تصميم ونشر التطبيقات بسهولة وبدون معرفة بلغات البرمجة المعقدة. أما البرنامج الثاني Digital Edge فهو منصة تساعد الشركاء على توفير أحدث المعلومات عن منتجات إنفور على مواقعهم على الإنترنت، وذلك بمطابقة أحدث البيانات المتوفرة على موقع Infor على الإنترنت على مواقعهم بصورة فورية.

بروكيد تعين "كريستين هيكارت" في منصب الرئيس التنفيذي للتسويق

أعلنت شركة "بروكيد" عن تعيين الخبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات كريستين هيكارت في منصب الرئيس التنفيذي للتسويق في الشركة التي تعمل في مجال الشبكات، وستعمل كريستين تحت إشراف مباشر من ليود كارني الرئيس التنفيذي وتنضم السيدة هيكارت التي تحظى بخبرة تمتد إلى 25 عاماً في تطوير الأعمال والتسويق والاستراتيجيات ووضع ابتكارات وتقنيات جديدة في السوق إلى شركة Brocade من شركة ServiceSource International والتي عملت بها كمسؤولة عن سياسة المكافآت مقابل الأداء للتسويق والاستراتيجيات والأشخاص والأنظمة وكانت مسؤولة أيضاً عن جميع الجوانب المتعلقة بالتسويق المؤسسي للمنظمة العالمية.

ستكون كريستين مسؤولة في منصبها الجديد في Brocade عن تصميم استراتيجيات وخطط تسويقية وتنفيذها، تؤدي إلى زيادة المعرفة والدراسة بالعلامة التجارية، إضافة إلى جعل الشركة موفر شبكات مراكز البيانات المفضل. وإلى جانب مسؤولياتها السابقة ستكون مسؤولة أيضاً عن حملات إنشاء المطالبة. وتنضم السيدة كريستين إلى الشركة في وقت تقود فيه شركة Brocade الابتكارات في مجال الشبكات ومجالات التقنيات مثل شبكات منطقة التخزين والشبكات المعتمدة على البرامج وتقنية افتراضية وظائف الشبكة وتكنولوجيا الإنترنت النسيجية (Ethernet fabrics) لشبكات مراكز البيانات.

وقالت كريستين هيكارت "مع الاعتماد على شبكات نسيجية و SDN و NFV والحوسبة السحابية، يبحث المستخدمون النهائيون جداً عن شركاء في التكنولوجيا يمكنهم المساعدة في دفع تحول الأعمال". وأضافت "أشعر بحماس شديد للتحول المتميز من شركة Brocade، وأرى أننا في مكانة جيدة لقيادة الموجة القادمة للإبداع في مراكز البيانات. وتراث شركة Brocade الذي يمتد إلى 18 عاماً في مراكز البيانات وشريكها من النظام البيئي معروف جداً، واعتقد أن هذا الوقت مثير للانضمام إلى الشركة."



◀ مارك دوفيلين، المدير العام لزيروكس في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

لهية المديرين لعمليات زيروكس في سكوتلندا. وبهذه المناسبة علق مارك دوفيلين قائلاً: "اني أتطلع قداماً وخلال الأشهر القادمة، للعمل مع فريق العمل هناك- هذا الفريق الذي يملؤه الحماس والمفعم بالتفاني، وأن نستمر سوياً بالعمل على تطوير الفرص، وعلى تنمية الأعمال عبر قنوات البيع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى زيادة تواجد العلامة اشتهجارية لزيروكس عبر المنطقة."

ومن الجدير بالذكر أيضاً، أن مارك وقبل أن ينخرط في مسيرته المهنية مع زيروكس، كان قد عمل مدرسا لبضعة سنين. كما عمل مسبقاً في الرياضة، بما في ذلك ممارسته للعبة الرجبي في ليستر تايجرز، واسبس و هينلي، كما درب فريق لندن إيريش.

"زيروكس" تعين مديراً عاماً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

أعلنت زيروكس مؤخراً عن تعيين مارك دوفيلين - مديراً عاماً لزيروكس في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث التحق مارك مؤخراً بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بعد أن تقلد مهام نائب الرئيس لتسويق قنوات البيع والقيمة المضافة للمنتجات وذلك في زيروكس -أوروبا (وهي قسم ضمن مجموعة قنوات التوزيع في أوروبا)، كما عمل مديراً ومديراً عاماً لمجموعة قنوات التوزيع لزيروكس في المملكة المتحدة وأيرلندا.

التحق مارك بزيروكس عام 1986 وتقلد بنجاح العديد من المناصب في المبيعات والإدارة ضمن عمليات زيروكس في المملكة المتحدة. أما في عام 1991، فقد ترك السيد دوفيلين زيروكس ليعمل مع أحد شركاء أعمال زيروكس ليؤسس كل من "أديتيك" وهي شركة متخصصة في تعهيد إجراءات الوثائق (document process outsourcing)، و "أزيريتيك أوفيس سيستمز ليميتد - Xeretec Office Systems Limited" والتي تحمل امتيازاً من زيروكس. حيث استطاعت هذه الشركة أثناء تولي مارك منصب رئيس هيئة المديرين فيها، أن تحقق نمواً ملموساً لتصبح واحدة من أكبر شركاء زيروكس المميزين في أوروبا. وفي عام 2006، عاد مارك ليتحقق بزيروكس كرئيس

"توشيبا" الأولى في مبيعات الحواسيب المحمولة في السعودية

الألترابوك المتحركة Satellite U920t & the Portégé Z10t، والتي ساعدت على تلبية مجموعة كاملة من متطلبات العملاء، بدءاً من المستويات الأولية، وصولاً إلى المستخدمين ذوي الخبرة والمهنية العالية. وتقول "توشيبا" بأن استراتيجيتها الموجهة بمبيعات المخزون هي استراتيجية ناجحة، حيث ساعدت في الحفاظ على سلامة حركة المخزون اليومية، بالإضافة إلى الإدارة السليمة للمخزون، ولدورة المبيعات، وللتدفق النقدي في قنوات التوزيع. وقد استطاع الرصد النشط لدورة حياة المنتجات أن يضمن عملية بيع المخزون، ومكّن "توشيبا" من ضمان تحديث مخزون قنوات التوزيع بأحدث منتجاتها.

حلت "توشيبا" في المرتبة الأولى في مبيعات سوق المحمول في المملكة العربية السعودية وفقاً لأحدث النتائج التي قدمتها مؤسسة الأبحاث "إي دي سي" IDC CY 2013. وتحافظ "توشيبا" على المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية لمدة ثلاث سنوات متتالية مع حصة سوقية عالية تبلغ 24 بالمئة في العام 2013 وفي دول مجلس التعاون الخليجي، تمسك "توشيبا" بنسبة 17 بالمئة من حصة السوق في 2013. ففي 2013، قدمت "توشيبا" مجموعة واسعة من منصات أجهزة الكمبيوتر المحمولة في الأجهزة المحمولة، واللوحية، وأجهزة كمبيوتر الكل في واحد، وأجهزة "ألترابوك"، بما في ذلك أول أجهزة



قطاع الخدمات التقنية في السعودية توسعات مستمرة في أهم أسواق الشرق الأوسط

تشائل العربية كانت على لقاء مع الدكتور غسان بن عبد الرحمن الشبل، الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة الذي أطلع المجلة على أعمال الشركة في توفير أحدث الحلول والمنتجات التقنية لقطاع تكامل الأنظمة في أكبر سوق تقنية في منطقة الشرق الأوسط وهي السوق السعودية وما تخطط إليه الشركة في المستقبل القريب:

التي تستهلك الجهد والوقت فخلال السنوات الماضية استطعنا تصميم وتقديم وتنفيذ الحلول التكاملة للعديد من القطاعات ضمن الأسواق وتلبية كافة متطلبات العملاء على اختلافها بالشكل الأمثل.

CHANNEL ماذا توفرون من حلول ومنتجات مميزة لشركائكم ضمن أسواق المملكة؟

لدينا القدرة على توفير الدعم الكامل لبيئة عمل زبائننا الخاصة بالتقنية والاتصالات بشكل مميز ابتداء من تصميم الحلول وتنفيذها وإدارة كافة العمليات المتعلقة بها. نقدم محفظة كاملة من الحلول التي الخاصة بالبنية التحتية والأمان وحلول برمجيات تكامل الأنظمة الخاصة بالأعمال وحلول القطاع الصحي الإلكترونية eHealth وحلول الاتصالات التي تمكن العملاء من الاستفادة من قيمة أكبر لكامل استثماراتهم الخاصة بقطاع التقنية والاتصالات. عملنا بشكل وثيق مع العملاء ضمن العديد من القطاعات مثل قطاع الاتصالات والقطاع العام بالإضافة إلى قطاع المؤسسات الأمر الذي ساعدنا على امتلاك خبرة واسعة لسير الأعمال وأبرز التحديات التي تواجهها أسواق التقنية

تحقيق أهدافها من خلال خلق قدرات سعودية محلية في قطاعات استراتيجية مثل قطاع التقنية والاتصالات وأمن المعلومات وحلول البنية التحتية والخدمات المدارة. بالإضافة إلى مشاركتها في تكامل الأنظمة والتصنيع والعمليات وصيانة بنية تحتية معقدة وأنظمة تتعلق بالقطاع العام وقطاع الاتصالات والقطاع الصحي والقطاع العسكري.

CHANNEL ماهي أهم التوجهات التقنية التي تم التركيز عليها من قبلكم منذ بداية العام 2014 خصوصاً ضمن أسواق التقنية في السعودية؟

العملاء اليوم على علم تام بأثر التوجهات وأبرز تطوراتها. الأمر بكامله يتعلق بالانفتاح والاستقلالية. ونحن كشركة مزودة للحلول الخاصة بقطاع التقنية والاتصالات نمتلك مجموعة واسعة من الشراكات مع المصنعين ونقدم حلولاً متكاملة مبنية على خبرة كبيرة وعمليات تنفيذ مميزة. بالإضافة إلى توفيرنا لحلول إدارة المشاريع والبرامج من خلال خبرة عملية ونماذج عمل تنفذ بأفضل الممارسات. نوفر للعملاء فرصاً أكبر لزيادة الإنتاجية من خلال نهج متكامل بدلاً من نهج الحلول المنفردة

CHANNEL ما هو مجال اختصاص شركة الإلكترونيات المتقدمة وما هي أهم الحلول والمنتجات التي توفرها لأسواق التقنية في المملكة؟

شركة الإلكترونيات المتقدمة هي شركة وطنية سعودية ذات مسئولية محدودة تأسست عام 1988 بناءً على توجيهات حكومة المملكة العربية السعودية ضمن برنامج التوازن الاقتصادي لتكريس وتنمية القدرات المحلية في جوانب استراتيجية مثل تصنيع وإصلاح وتوفير الأنظمة الإلكترونية المتقدمة لقطاعات مختلفة في المجالات العسكرية والمدنية. ويتمثل عمل شركة الإلكترونيات المتقدمة فيما يلي: تصميم وتطوير وتصنيع وتعديل وتحديث ومساندة لوجستية للمنتجات والنظم الإلكترونية. وهي "شركة" سعودية تعمل في القطاع الخاص، اكتسبت الثقة كما تعتبر طبقاً لحكومة المملكة العربية السعودية من الأصول الاستراتيجية التي تمتلكها الدولة. وقد تم تصميم مبادرة التوازن الاقتصادي لتسهيل التنوع في القطاعات وتطوير قاعدة القوى العاملة وتحقيق الاكتفاء الذاتي وتقديم أحدث التقنيات الحديثة. وتعمل شركة الإلكترونيات المتقدمة باستمرار على

CHANNEL كيف تتوقع أن تتطور أعمال شركة الإلكترونيات المتقدمة في العام 2014 وما بعده؟

يتمحور عمل شركة الإلكترونيات المتقدمة في ثلاثة وحدات رئيسية وهي وحدة أعمال أنظمة الاتصالات، وحدة أعمال الأنظمة العسكرية، ووحدة أعمال القطاع الصناعي والتي يتم دعمها بالكامل من قبل وحدة تطوير أعمال الشركة. تركز وحدة أعمال الاتصالات على تكامل أنظمة تقنية المعلومات والاتصالات وأعمال التصنيع والحلول، وتركز وحدة أعمال الأنظمة العسكرية وهي لا تقل حجماً عن وحدة أعمال أنظمة الاتصالات تركز على المنصات الإلكترونية وعمليات تصنيعها لقطاع الدفاع في المملكة كما وتركز وحدة أعمال قطاع الصناعة على حلول الطاقة لكامل القطاع الصناعي. وتغطي شركة الإلكترونيات المتقدمة كمؤسسة مجموعة واسعة من قطاعات الأسواق واليوم نعمل على عمليات تحويل رئيسية تشمل كافة وحدات الأعمال لدينا بالإضافة إلى الشركة ككل والهدف من ذلك هو زيادة التركيز على رضا العملاء وزيادة عوائد المساهمين وزيادة كامل النمو لأعمال الشركة. سوف تشهد الأسواق شركة أكثر مرونة مع هيكل تنظيمي أكثر دقة لتحقيق التميز في توفير الخدمات وزيادة رضا العملاء، ولاء الشركة.

CHANNEL ماهي أبرز التحديات التي تواجهكم ضمن أسواق التقنية في السعودية؟ وكيف تعملون على مواجهتها إن وجدت؟

تعد قلة المهارات هي المسألة الأهم في السعودية ويمكن أن نجد ذلك في مختلف القطاعات في الأسواق. ومع مبادرات الحكومة في تطبيق السعودية والتوطين واستمرارها في دعوة الشركات للامتثال للقوانين الخاصة بذلك فإننا نتوقع أن تتراجع المهارات التقنية بشكل أكبر مما سوف يزيد من الضغوطات على شركات تزويد الحلول التقنية مثل شركتنا. ومع ذلك فإن استراتيجيتنا في شركة الإلكترونيات المتقدمة تقوم على تحقيق نمو أكبر للمواهب المحلية ونقل المعرفة المميزة لهم وانطلاقاً من ذلك قمنا بمواجهة هذا التحدي من خلال استراتيجية التنوع التي طبقناها بنجاح خلال السنوات الماضية.

CHANNEL هل لديك أية رسالة تود توجيهها لشركاء وعملاء "آيه أو سي" في المملكة العربية السعودية؟

تعمل الشركات المميزة على تنفيذ مهمتها ورؤيتها من خلال تطوير استراتيجيات المساهمين بالنظر إلى حالة الأسواق وكافة القطاعات التي تعمل بها. ومن خلال التفاني بالعمل، حققنا تقدماً واضحاً في توفير الخدمات وإضافة القيمة إلى مجموعة واسعة من المنتجات والحلول خلال السنوات الـ 25 الماضية. والهدف الرئيسي لدينا هو تحقيق المرتبة الأولى كشركة لتزويد حلول تقنية المعلومات والاتصالات وأن تكون شركتنا هي الشركة الرائدة في تقنيات الإلكترونيات في منطقة الشرق الأوسط من خلال تطوير تقنيات متطورة ومناسبة للأسواق من مؤسسة متعددة النشاطات تعمل على تطبيق أحدث التقنيات بشكل محلي لخلق فرص أكبر للعمل.



التقنية العاملة خصوصاً ضمن أسواق الاتصالات والقطاع الحكومي والتمويل والنفط والغاز، ومن المتوقع أن يكون النمو الأكبر ضمن استثمارات قطاع البرمجيات والخدمات التقنية والاتصالات.

CHANNEL ماهي العلاقة التي تجمعكم بالشركاء وماهي أبرز نقاط الدعم التي توفرونها لهم؟

الشراكات مهمة للغاية بالنسبة لشركة الإلكترونيات المتقدمة. وفيما يخص ذلك فإن مهمتنا تتضمن تحسين التزامنا اتجاه تنوع الحلول من خلال موازنة استراتيجيات أعمالنا مع حاجات عملائنا من خلال العمل بشراكات طويلة الأمد وتسخير الفرص أمامهم واكتساب خبرات وقدرات جديدة وخلق فرص للعمل بالإضافة إلى الاستثمار في قدرات شعبنا والمجتمع ككل. سوف يستفيد شركاؤنا الاستراتيجيين بشكل كبير عندما تمثلهم شركة تتمتع بالاستقرار المالي ولديها سمعة مميزة وتركز بشكل كبير على الجودة في تقديم حلولها بالإضافة إلى أنها تتماشى مع استراتيجية الحكومة السعودية فيما يخص التوطين. العمل مع شركة الإلكترونيات المتقدمة يساعد على زيادة دورات مبيعات شركائنا كما أن الاستثمار في قدرات شركتنا الخاصة بتكامل الأنظمة سيزيد من قدراتها على تطبيق الحلول بشكل مميز وزيادة رضا العملاء بشكل أكبر. يمكن لشركائنا الوصول بشكل أكبر إلى الأسواق المحلية من خلالنا واكتساب خبرة أكبر بتلك الأسواق فشركة الإلكترونيات المتقدمة تعمل بمثابة ذراع لعمليات تقديم وتنفيذ حلول شركائنا.

والاتصالات اليوم. معظم الشركات اليوم تعمل على الموازنة بين تخفيض تكاليف العمليات وبين تحقيق استثمارات ذكية لمساعدتهم على تحويل أعمالهم ورفع جاهزيتها للمساعدة على تحسين الظروف الاقتصادية. ونحن كشركة متخصصة في تزويد الحلول والأنظمة المتكاملة يمكننا لعب دور محوري في دعم أهداف عملائنا الاستراتيجية لدعم استثماراتهم وتطويرها من خلال الحد من إجمالي تكلفة استثماراتهم ضمن قطاع الاتصالات والمعلومات التقني.

CHANNEL ماهي أهم المبادرات التي من المزمع تقديمها للشركاء حتى نهاية العام 2014؟

خلال السنوات الـ 25 الماضية ركزنا بشكل كبير على تقديم قيمة مميزة لعملائنا كشركة لتصنيع المنتجات الإلكترونية واليوم نعمل على الاستمرار في تقديم قيمة مميزة أيضاً كشركة لتزويد الحلول وتكامل الأنظمة لقطاع التقنية والاتصالات في الوقت الراهن وفي أعمالنا المستقبلية. نعمل على تحقيق التوافق الكامل في الحلول التي نوفرها بين المنتجات التي تقدمها شركات التصنيع وبين حاجات عملائنا المتنوعة. سوف نستمر في تقييم وتصميم وبناء واختبار كافة الحلول المناسبة لضمان مرونة أكبر لبيئات عمل عملائنا في قطاع التقنية والاتصالات. لدينا تركيز كبير على تطوير القدرات حول الحلول الذكية التي توفر نظام عمل متكامل. كما وسوف نعمل على توفير خدمات مدارة مميزة بالإضافة إلى الدعم اللازم لإدارة انتقال أبرز عملائنا لتطبيق التقنيات الحديثة.

CHANNEL كيف تنظرون إلى أسواق التقنية في الشرق الأوسط عموماً والسعودية بشكل خاص كشركة متخصصة في توفير الحلول التقنية؟

من المتوقع أن تزداد معدلات الإنفاق على كامل قطاع تقنية المعلومات والاتصالات في المملكة العربية السعودية بنسبة تزيد عن 10% في العام 2014 مقارنة بالعام الماضي لتبلغ 40 مليار ريال سعودي تقريباً. وأبرز القطاعات التي تركز عليها في أعمالها وهي قطاع الاتصالات والقطاع العام الذي يشمل القطاع الصحي والتعليم سوف تحقق مجتمعة ما نسبته 15 مليار دولار من النسبة السابقة. وتأتي هذه النسبة من التخطيط المستمر لزيادة استثمارات الحكومة ضمن هذه القطاعات. وسيكون الإنفاق على مبادرات الحكومة الإلكترونية eGovernment التي تركز على تحسين الخدمات المقدمة للمواطنين والمقيمين المساهم الأكبر في زيادة نمو هذا القطاع. بالإضافة إلى بناء المدارس والمستشفيات الجديدة وتحسين وتطوير القديمة منها وإضافة أحدث التقنيات إلى القطاع الصحي في المملكة من خلال مبادرات عديدة خاصة بقطاع الصحة الإلكترونية eHealth. تعد سوق تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية الأكبر في منطقة الشرق الأوسط وسوف تبقى كذلك خلال السنوات القادمة في الوقت الذي تستمر فيه الحكومة في الاستثمار في مشاريع علاقة خاصة بالبنى التحتية وسوف تزداد الفرص بشكل كبير أمام شركات

Gulf Shadows Computer Systems

1999

2014

Day after day,
We step forward to
exceed your
Demands

Distributor For

SAPPHIRE

SPARKLE

PowerColor

GALAXY

FOXCONN

PHILIPS



ADATA

Antec

elixir

qPad
Tablet



EVGA

netis

Partner With

TOSHIBA

acer



lenovo



SAMSUNG

Gulf Shadows Computer System, United Arab Emirates, Dubai, tel +97143574770, Fax +97143574771, www.Gulfshadows.ae

حلول الفيديو المرئي ودورها في المنطقة

تشائل العربية تحدثت إلى سكفيندر غورايا، مدير المبيعات الإقليمية لدى "بوليكوم" حيث أطلعنا على آخر تطورات قطاع تقنيات مؤتمرات الفيديو المرئي وأبرز عوامل النمو التي تسجله أسواق حلول الفيديو المتنقلة وخطط الشركة المستقبلية لمواجهة كافة التطورات:

على مدار الساعة وكذلك الحال مع منطقة الشرق الأوسط وخصوصاً المجتمع تجارياً كدولة الإمارات العربية المتحدة. وهذا لا يعني أن المكاتب والمنتجات الثابتة لم تعد ضرورية ولكن عليها أن تتسجم في العمل مع الأطراف الأخرى خارج المكتب التي تعتمد على عدد كبير من الأجهزة المحمولة والتقنيات الأكثر تقدماً تماماً كالسارح التي تقدم لقاءاً شاملاً عن بعد. لم تعد الأنظمة البيئية متداولة في الشركات حيث أن الاتصالات والعمليات تحتاج لأن تكون موحدة عبر عدة مواقع عمل ومنصات وأوقات مختلفة. ولهذا تم إعداد محطة تضم جميع هذه العناصر معاً لتقدم حلولاً لعملائها على حسب الطلب.

CHANNEL بما أننا نرى عدة تطورات في صناعة الفيديو المرئي، كيف ستساعد بوليكوم شركائهم للاستفادة من الفرص المتاحة في هذه الصناعة؟

تحتاج العديد من الشركات إلى تلبية احتياجات قسم تكنولوجيا المعلومات للحصول على حلول دائمة. وهذا يتطلب باقات خدمات وبرمجيات وأجهزة مصممة خصيصاً للتثبيت والتوزيع المتكامل في مركز العمل. فهي تعتمد على قابلية التشغيل البيئي. ومن المثير للاهتمام أن نرى العديد من الموزعين يعملون على وثاق تام مع مختلف الباعة، مما يدل على أن المستخدمين ورجال الأعمال يتوقعون الحصول على تجربة تقنية معلوماتية متكاملة. والأن أفضل الحلول التقنية المتاحة هي القابلة للتشغيل البيئي والمتبادل ويمكن تحقيق ذلك الآن. حيث ينبغي على الحلول المتوفرة للشركة أن تكون بسيطة وبديهية للمستخدم بهدف الاستفادة من جميع الجوانب، ولهذا يتم وضع القيمة المضافة للعمل مع المنتجات التي توفر واجهة مستخدم كبيرة.

ونحن في بوليكوم نقدم محطة شاملة تضم منتجات البنية التحتية والطرفية وحلول برمجيات متكاملة وخدمات عالية تلبية جميع الاحتياجات التقنية والتجارية لمزودي الخدمات.



CHANNEL كيف تصف لنا حالة السوق من ناحية منتجات عقد المؤتمرات بالفيديو في منطقة الشرق الأوسط؟

في بوليكوم، نرى نمواً استراتيجياً في أسواق منطقة الشرق الأوسط مع تزايد الفرص التجارية في جميع أنحاء المنطقة. كما أن هذه المنطقة هي الأكثر جذباً للابتكارات وتبنياً للتقنيات المتطورة مما يزيد من كفاءة ومكانة سوقها. وبالنسبة لحلول الفيديو المتنقلة، من المتوقع أن تنمو قاعدة الهواتف الذكية في منطقة الشرق الأوسط بسرعة أكثر من معدل نموها في أسواق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا بنسبة 20.5% خلال الأعوام الخمسة القادمة، أي أعلى بمعدل 17.5% من توقعات أوروبا الغربية وفقاً لدراسة محلي سوق تكنولوجيا المعلومات لدى شركة "كاناليز".

وقد تقدمت خاصية "الحضور عن بعد" تقدماً ملحوظاً من ناحية الجودة بالمقارنة مع حلول عقد مؤتمرات الفيديو التي كانت تستخدم منذ خمس سنوات، وساهمت في رفع معدل مستخدمي هذه الحلول. فقد كان الاستخدام الرئيسي لحلول الفيديو سابقاً في المسائل الكبرى وكان يحتاج تشغيله إلى فريق مختص في مجال تكنولوجيا المعلومات لبدء عقد المؤتمر. والآن أصبح في غاية السهولة ولا يتطلب معرفة متخصصة. وبالتالي ارتفع معدل استخدام الفيديو ليصبح وسيلة الاتصال الجديدة في مختلف البيئات والصناعات بمنطقة الشرق الأوسط. فهو يعمل في قاعة الاجتماعات وعلى مكتبك ومن طاولة المؤتمرات وإلى الجهاز اللوحي، لتتواصل وكأنك في نفس المكان.

CHANNEL ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب لمنتجات الفيديو المرئية ضمن محطات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط؟

تتطلب الشركات والمؤسسات المتوسطة قوى عاملة رقمية للعمل



وتكمن الميزة الأساسية لتقديم خدمات السحابة في أنها العائد الأكبر للاستثمار في مدة زمنية أقصر وملكية ذات كلفة إجمالية مخفضة. وهذا يتيح لمزودي الخدمات تقديم سحابة خدمة الفيديو وخدمة الاتصال الموحد واستضافة حلول بيبضاء آمنة وقابلة للتشغيل البيني ولا يمكن العبث بها وتتكيف مع مختلف بيئات العمل الحالية.

CHANNEL هل يمكنك التحدث عن التحديات التي تواجهها الشركات أو الشركاء عند تبني الأنظمة الجديدة للاتصال عبر الفيديو؟

يكن التحدي الرئيسي في توعية الشركات حول ضرورة نشر حلول الاتصالات الموحدة. في حين تقود نظم التشغيل البيني المتقدمة المزيد من الشركات لاعتمادها، إلا أن الاتصالات الموحدة لا تزال معقدة في نظر العديد من الشركات. حيث لا تزال خاصية التوافق تخلق صناعات القرار (على الرغم من أن أنظمة بوليكونم تتبع معايير مفتوحة) ويجعلون مدى الفوائد التي يمكن للشركات أن تجنيها في أعمالها من خلال هذه النظم. وبنهاية المطاف ستكون النتيجة هي ذاتها عند حدوث تغيرات جذرية في الاتجاهات السوقية، فهناك دائماً سباقون ومتأخرون في تبني التطورات. يرتكز عملنا وبالتعاون مع شركائنا، في إغلاق تلك الفجوة من خلال توعية الشركات بالفوائد التي يمكن أن تقدمها نظم الاتصالات الموحدة إلى أعمالهم.

CHANNEL ما هي المهارات الأساسية التي ينبغي أن تتوفر في محطات التوزيع لضمان نجاح الحصول على حلول فيديو مرئية؟

ندرك في بوليكونم أن تدريب الشريك أمر فعال وحيوي. حيث أن الشركاء يمثلون الباعة في الأسواق المحلية، ومن دون الحيلة والتدريب المنتظم لن يتمكن الشركاء من تطوير أعمالهم ودعم عملائنا. ونحن لدينا العديد من المبادرات التي تهدف إلى دعم مساعي التسويق الخاصة بالشريك وتندرج من مكتبة للموارد على الإنترنت وتدوات وتدريب على مواضيع مثل أفضل السبل لاستخدام شبكات التواصل الاجتماعي للوصول إلى العملاء. نحن أيضاً نستخدم محطات التواصل الاجتماعي للتحدث مع شركائنا ويسعدنا الإجابة على أسئلتهم من خلال موقع تويتر، كما نقوم عادةً بمشاركة المواقع الإلكترونية في أوراق العمل والبحوث ومقاطع الفيديو وغيرها من الموارد المتعلقة بالمحطة. ونحن ندرك أنه كلما ساعدنا شركائنا بتوفير الأدوات اللازمة كلما ساعدونا بالمقابل من خلال المبيعات. ولهذا نحرص على تحديث دراسات الحالة وقصص عملائنا باستمرار لأننا نعلم مدى أهميتها لشركائنا. فضلاً عن حرصنا على أن تستند محفظة منتجاتنا على تحليل سليم لاتجاهات السوق، لنواكب حالة السوق ونقدم معه من خلال توفير حلول مبتكرة من شأنها تلبية جميع احتياجات المستخدم والعمل، وتسهيل الفرص المتاحة في السوق لشركائنا.

CHANNEL ما هي الفائدة التي سيجنيها شركاء

ومعاً نحرص على أن تكون حلول بوليكونم قابلة للتشغيل البيني لتتوافق مع أدوات العمل الأكثر شعبية في هذه الصناعة وبيئات الاتصالات الموحدة الأكثر شيوعاً، حيث تعمل فرق بوليكونم مع رواد هذه الصناعة لدمج منصة المعايير المفتوحة "ريل بريزس" ضمن البنية التحتية الحالية للاتصالات الموحدة عند العملاء. ومن خلال هذا، يمكن تسهيل عملية التواصل وجهاً لوجه عبر التطبيقات والأجهزة التي يستخدمونها يومياً.

بوليكونم من ناحية منتجات الفيديو المرئية؟
إن برنامج شركاء بوليكونم عبارة عن شبكة دعم من الأدوات والموارد أعدت لمساعدة شركائنا في بيع الحلول والتوصية عليها لتلبية احتياجات عملائهم. وهي شراكة مبنية على الثقة وسنعمل معاً على توسيع نطاق وقيمة الاتصالات الموحدة بهدف تقديم حلول أعمال ذات قيمة عالية. وتلتزم بوليكونم في العمل مع شركائنا لتقديم أفضل معايير الحلول الموحدة والشاملة للعملاء.

فرص البيانات ... الكبيرة

من المعروف في قطاع التقنية عموماً أن البيانات غير المنظمة تشكل على الأقل 80% من كامل بيانات مؤسسة أو شركة ما، ومن الممكن أن يكون الهدف الأساسي من التركيز على البيانات الكبيرة هو اكتشاف أنماط مكررة للأعمال باستخدام أدوات ذكية لاستقصاء المعلومات والتحليلات بالإضافة إلى توفير فرص أكثر أمام الشركاء لكسب إيرادات أكبر.

التحليل الموجودة اليوم". يضيف: "تتضمن تلك المهارات خلفيات قوية في الرياضيات والتحليل الإحصائي بالإضافة إلى معرفة واسعة بأحدث لغات البرمجة الإحصائية وتقنيات وضع نماذج تحليل متخصصة. والبيانات الكبيرة تتطلب مهارات تقنية جديدة لا يمكن إيجادها اليوم بشكل جاهزة في العديد من مراكز بيانات الشركات. ومن تلك المهارات هندسة المعلومات التي تتضمن بناء قاعدة بيانات بأحجام كبيرة جدا

والمحافظة على ولاء العملاء وزيادة الكفاءة من خلال تقديم أفضل منصات تحليل البيانات والحلول المتعلقة بها. ليس ذلك فقط، ولكننا نساهم بشكل مستمر في زيادة حجم المهارات اللازمة لإدارة كميات البيانات الكبيرة والاستفادة بشكل فعال من البيانات المتزايدة لدفع سير الأعمال بشكل فعال وإغناء تجربة العملاء".

مساعدة العملاء على فهم حالة البيانات الكبيرة وتحويل كميات كبيرة من المعلومات الخام من مصادر داخلية وخارجية إلى معلومات ذات معنى بالإضافة على ذكاء الأعمال في الوقت ذاته سوف يساعدهم على اتخاذ قرارات أفضل لأعمالهم وذلك هو هدف أي معيد بيع يعمل بشكل حقيقي على تحسين سمعته كصاحب خبرة كبيرة في معالجة البيانات الكبيرة.

يقول بوبي جوزيف، رئيس قسم المعلومات في "داتا ساينس تكنولوجي": "تواجه الشركات تحدياً كبيراً يتمثل في تحديد سيناريو البقاء على اطلاع على آخر التقنيات وأحدثها. وهم بحاجة إلى تحسين مهاراتهم فيما يتعلق بالبيانات الكبيرة ونماذج الأعمال الجديدة وتقنيات الحوسبة السحابية للعمل بشكل مهني في تلبية احتياجات العملاء ومتطلبات الأسواق على اختلافها".

ووفقاً لتاج الخياط، المدير الإداري لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا وشمال ووسط وغرب إفريقيا في شركة "ريفر" فإن خبرات عمليات تحليل البيانات تحتاج إلى شروط ومواصفات معينة.

يقول: "على الشركات معرفة كافة التفاصيل المتعلقة بمتطلبات البنية التحتية فيما يخص التطبيقات والتخزين والشبكات والتي سوف ترتبط بسياسات التخزين وأمن المعلومات ليكون باستطاعتها تحليل البيانات بشكل كامل فأية شركة تعتبر بياناتها حساسة ويجب تأمينها".

ولإضافة كافة المتطلبات للوصول إلى قدرات غنية فيما يخص البيانات الكبيرة يمكن للشركات الاستثمار بشكل كبير في قنوات التوزيع والعمل مع الشركاء لتحقيق ذلك.

يقول ألين ميتشل، مدير تقني أول لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في الشركة المتخصصة في إدارة البيانات "كومفولت": "تتطلب البيانات الكبيرة مجموعة كبيرة من المهارات الخاصة بالتحليل والبرمجة لا تحتاجها أدوات

شركات التقنية في منطقة الشرق الأوسط على علم بالآثار والفرص التي من الممكن أن توفرها البيانات الكبيرة. والفرص المتاحة أمام قنوات التوزيع لتوفير أدوات التخزين والخدمات المدارة والأبحاث في زيادة مستمرة بشكل متسارع. إلا أن التحدي الأكبر أمام شركات إعادة البيع وشركات تكامل الأنظمة والزبائن يكمن في البدء باستغلال تلك الفرص.

يقول ريغاناثان كريشنا موثري، محلل أول في مؤسسة الأبحاث فروست أند سوليفان: "تزداد معدلات استخدام البيانات الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط في الوقت الذي يدرك فيه العديد من المدراء التنفيذيين أهمية دورها في أعمالهم".

ويضيف: "بلدان مثل السعودية والإمارات تأتي في المرتبة الأولى من حيث مستويات الاستخدام ومع ذلك فإن 25% من المؤسسات لم تدرك بعد الأهمية الكبيرة للبيانات الكبيرة كأداة. وحتى تلك التي تدرك أهمية الانتقال للعمل بالبيانات الكبيرة فإنها لم تقم بذلك خشية عدم القدرة على معرفة حجم عائدات الاستثمار. وكنتيجة لذلك، يمكننا القول بأن أبرز ما تقدمه المنطقة هي عمليات التطوير ولكن من المتوقع أن يتغير ذلك في الوقت الذي تترى فيه هذه الشركات العديد من المشاركين ضمن القطاع اعتمدت فعلاً عمليات تحليل البيانات الكبيرة لزيادة تنافسيتها".

وبالنظر إلى ذلك، تشير التقديرات إلى أن 80% من بيانات الشركات غير منظمة وهناك حاجة كبيرة إلى إيجاد حل لذلك. وستكون هناك فرصة كبيرة أمام قنوات التوزيع لتقديم أفضل الحلول التي تساعد الشركات على الاستفادة من بياناتهم الكبيرة بأفضل الطرق.

شركات عديدة متخصصة في إدارة البيانات وتحليلها على استعداد لتقديم أفضل الحلول لذلك مثل شركة "ثيرا داتا" التي تعمل على الاستفادة من الفرص المتاحة وتعزيز شبكة أعمالها مع الشركاء ضمن القنوات.

يقول إسلام زيدان، مدير المبيعات وتطوير الأعمال لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا في "ثيرا داتا": "تتضمن اليوم منطقة الشرق الأوسط خدمات مالية ومصرفية مميزة بالإضافة إلى بنية تحتية قوية لقطاع الاتصالات وهذا ما يتيح أمامنا العديد من الفرص التي يجب استغلالها".

ويضيف بالقول: "نبذل جهوداً مميزة لمساعدة قطاع البنوك والقطاع المالي وقطاع الاتصالات على تحسين الأداء العام

بوبي جوزيف من "داتا ساينس تكنولوجي"



إسلام زيدان من "نيرا داتا"



ألين مينشيل من "كومفولت"

هل تلزم البيانات لأششطة شركتك وخططها؟ بالطبع يلزمك الاهتمام بالبيانات في الشركة لكن تبني صرعات لا يفيدك بل قد يضيع عليك فرص كشف البيانات التي تفيدك فعلا، وما كشفه عالم الوراثة جريجور ماندل من أسرار هائلة للصبغات الوراثية توصل إليه من جمع بيانات لا تزيد عن صفحات كراس ورقي متوسط، فالجانب المهم يكمن بجمع البيانات الصحيحة وليس جمع كمية يجب أن تكون ضخمة لإخضاعها للتحليل والدراسة واستخلاص الفائدة.

الاستشارات المتعلقة باستراتيجيات البيانات الكبيرة والخبرة والمعرفة الواسعتين تعد العناصر الرئيسية التي على شركات إعادة البيع وشركات تكامل الأنظمة العمل على تطويرها بشكل مستمر وذلك لزيادة تنافسيتهم في حال رغبتهم بتقديم حلول فعالة وخدمات مميزة لزيائهم من المؤسسات والشركات الكبيرة.

يقول ميغر كومان، مدير أبحاث لقسم البرمجيات في مؤسسة الأبحاث "أي دي سي": "التحدي الأكبر بالنسبة للبيانات الكبيرة يكمن في مساعدة العملاء على أن يعرفوا تماما ما يريدون تحقيقه من بياناتهم وكيف يمكن الوصول إلى الأهداف التي وضعوها لأعمالهم. الشركاء ضمن القنوات يمكن أن يساعدوا في تحقيق العملاء ما يسعون إليه والحصول على قيمة أكبر لبياناتهم كما ويمكنهم تقديم الاستشارات اللازمة للتأكد من حصول العملاء ما متطلباتهم".

يقول دين سوليفان، رئيس قسم بنية الشبكات وأعمال المؤسسات في "سيسكو" الشرق الأوسط: "يجب أن تمتلك قنوات التوزيع معرفة كبيرة حول الحلول التي تساعد على تطوير الأداء وزيادة فعالية تنفيذ الأعمال ضمن الأسواق والحد من المخاطر وتحقيق زيادة أكبر في مبيعات الشركاء لتلك الحلول".

شيء وهم يحذرون من مزاعم كثيرة يسوق الاستشاريون وخبراء التسويق وهي كما يلي: حتى البيانات الضخمة لدى فيسبوك يمكن تحليلها كلها في كمبيوتر شخصي واحد وإن كان لدى الشركة "عناقيد" clusters وهي مصفوفات أنظمة الخادم بأعداد كبيرة. وأكبر كمية بيانات تعالجها ياهو، مثلا تعادل 12 غيغابايت وهي تستدعي خادم أكبر من الكمبيوتر الشخصي بل إن مايكروسوفت تشير إن أن الاعتماد على مصفوفات الخادم هي عملية لا تتمتع بالكفاءة بل غير مناسبة كليا.

مفهوم البيانات الضخمة أصبح مرادفا لتحليل البيانات وهو أمر مربك وضار. أصبح من غير المناسب قول عبارة بيانات دون أن تتبعها صفة الضخامة، ويسوق ذلك حتى لدى الشركات الصغيرة كما فعل أحد الكتاب مؤخرا وهو يتحدث عن بيانات يتسع له ملف إكسل واحد أو ملف من وثائق غوغل يمكن العمل به بكمبيوتر محمول، فكيف بتسويق خوادم مراكز البيانات له؟

تضخيم البيانات سيكلفك الكثير ولا يقدم سوى فائدة ضئيلة، قد يعتقد البعض أن المزيد من البيانات هو أفضل، إلا أن الحقيقة هي غير ذلك إذ قد يضرك جمع المزيد من البيانات للحصول على مغزى مفيد من تحليلها، لأنه كلما تضخمت البيانات كلما أصبح استخلاص النتائج المفيدة أصعب بحسب عالم البيانات فنسنت جرانفيل في بحثه بعنوان "لعنة البيانات الضخمة".

عندما تخوض الشركات في مجال البيانات الضخمة فهي تفتح أمامها بوابة للإرباك بسبب ارتباط البيانات الضخمة بمجالات بالغة التخصص مثل علم الإحصاء وجودة البيانات وعلوم البيانات وهي مجالات تتغير وتتعرض للمراجعة والتحقق أحيانا وقد يلزمك حالم شهادة دكتوراة لتحليل تلك البيانات.

بالإضافة إلى القدرة على توفير برمجيات متخصصة في تحليل وتأمين هذه الكميات الكبيرة من البيانات". ويقول أيضا: "كما أن البيانات الكبيرة تتطلب مجموعة من المهارات التي تتضمن قدرة الأشخاص على الوصول إلى معلومات شاملة عن شركاتهم وفهم عميق لأقل وأبسط عمليات سير الأعمال وبذلك يمكنهم معرفة ما يجب أن يسعوا لتحقيقه للوصول إلى تحليل بياناتهم بشكل صحيح. بالنتيجة، يمكن لشركات إعادة البيع تمييز أنفسهم من خلال إثبات أنفسهم بتقديم فوائد ملموسة للعملاء".

هل البيانات الضخمة BigData خدعة تسويقية أم حقيقة؟

يشير الكاتب كريستوفر ميمز في موقع كوارتز بالقول إن سيناريو التسويق التالي يضلل الزبائن: "إذا لم تكن لديك حلول البيانات الكبيرة فالأفضل أن تحصل عليها، فمناقسيك لديهم منها، والخلاصة إذا كانت بياناتك صغيرة فسوف يقوم خصومك بجعلك تأكل غبارهم ويخطفون خطيتك".

ولفت كريستوفر إلى ثغرات عديدة في مفهوم البيانات الكبيرة التي يسوق لها الاستشاريين وشركات تقنية المعلومات التي تنوي بيع الشركات "أهم تقنية جديدة". ولحسن الحظ، فإن طابع خبراء البيانات الضخمة من العلماء تنسم بالتشكيك بكل



دين سوليفان من "سيسكو"

Dell recommends Windows.



Ready for the day your customer has to push out a new update. To 1,024 users. All logging in remotely.



Introducing the world's most manageable systems,* secured by Dell Data Protection. For days like these.

The new Dell Latitude and OptiPlex systems, available with up to Intel® Core™ i7 vPro™ processor and Dell remote BIOS management, providing seamless remote access to your customer's employees' PCs, no matter where they are. In addition, it enables out-of-band management so your customer can remotely erase a hard drive if a laptop is lost or stolen. And optional Dell Data Protection|Encryption protects data from the device to the cloud, and ensures only the right people have access to the laptop's most sensitive data. Manageability and security concerns are solved. Talk about a win-win situation.

Manageable. Secure. Reliable.



The power to do more



Contact your Authorized Dell Distributor for further details
Mindware – dell@mindware.ae or call us on +9714 450 0600

Most manageable claim applies to the following products: OptiPlex 9020, OptiPlex 9020 AIO and Latitude E6540. Dell OptiPlex and Latitude systems are trademarks of Dell Inc. Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi and Xeon Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. ©2013 Dell Inc. All rights reserved.



ضوابط حماية خصوصية أمن معلومات المؤسسات

تكمين أهمية كسب ثقة الجمهور من خلال تحديد الضوابط التي تحمي الخصوصية ومعلومات المتعاملين مع المؤسسات الحكومية ضمن التطبيقات والخدمات الإلكترونية

فمع انتشار تقنيات جديدة مثل المراقبة بالفيديو أصبح هناك ثغرات أخلاقية ترتبط بحق التمتع بالخصوصية والاستخدام المقبول للكاميرات الفيديو. فاستخدام تقنيات المراقبة تستدعي قيام الشركات - بين الموظفين وأرباب العمل، بترسيخ قواعد لاستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية بما يوافق عليها الطرفين، وثانياً، لابد من تبليغ الموظفين بوجود رقابة على ما يقومون به. فلا بد من تحقيق توازن بعيداً عن التطرف سواء كان في مراقبة كل حركة في كل ثانية، أو في إهمال الأمر تماماً وإخفاء الرأس تحت الرمال بكل اللامبالاة الممكنة.

لذلك فإن اعتماد سياسة قواعد لاستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية تقلص فرص تعرض الشركة للمساءلة القانونية من عدة جوانب. وعلى قسم التقنية في الشركة تطبيق بنود السياسة ومراقبة الالتزام به، كما يتوجب توعية المستخدمين بأهمية التقيد والالتزام بتلك القيود تجنباً لعواقب خطيرة.

إذ يكفي نسخ مواد وإعادة نشرها في موقع آخر لانتهاك قوانين حقوق الملكية الفكرية، كذلك هو الحال مع 'زلة لسان' في البريد الإلكتروني لعرض الشركة للمساءلة القانونية واستخدام البريد الإلكتروني فريضة ضد الشركة. فلا يأتي البريد الإلكتروني بحد ذاتها

مع دليل استخدام واضح لكن المنطق وتحديد الاستخدام المقبول هو الضمان الأساسي لتجنب انقلاب التقنية من أداة عمل فعالة إلى ثغرة أمنية وقانونية ضد الشركة ذاتها. وجاءت من الإمارات في العام 2013 أبرز خطوة تمثلت بلائحة أمن المعلومات في الجهات الاتحادية، والتي تسري على الجهات الاتحادية وعلى الموظفين العاملين لدى هذه الجهات. نشرت الصحيفة الرسمية قراراً أصدره صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وهو قرار مجلس الوزراء رقم 21 لسنة 2013، بشأن لائحة أمن المعلومات في الجهات الاتحادية، والتي تسري على الجهات الاتحادية وعلى الموظفين العاملين لدى هذه الجهات. وتهدف اللائحة المنشورة في العدد الأخير من الجريدة الرسمية إلى تعزيز مفهوم أمن المعلومات لدى الجهات الاتحادية والمستخدمين، وتحديد معايير الاستخدام الأمثل للأصول المعلوماتية، وتشجيع التطبيق الفعال للأمن الإلكتروني عن طريق تعزيزه باعتباره جهداً جماعياً يتطلب مشاركة ودعم كافة المستخدمين، والتأكد من أن المستخدمين على علم ودراية بالتزاماتهم فيما يتعلق باستخدام الأصول المعلوماتية، وبيان الإجراءات التي يتعين على الجهات الاتحادية اتباعها، لحماية المستخدمين من الأعمال غير القانونية أو الضارة، والتي قد

أصبحت الأنظمة التقنية تتمتع بقوة هائلة لتنفيذ الكثير من المهام لكن أدنى خلل أو إساءة استخدام يمكن أيضاً أن يتحول بسهولة إلى كارثة تلحق أضراراً بالغة بالشركات والمؤسسات التي تتعامل مع الجمهور وتتحمل مسؤولية حماية خصوصية المعلومات. فالأدوات القوية تستدعي إدارة متأنية لها لأن القوة التي تجعل الأنظمة ذات فعالية هائلة هي ذاتها التي يمكن أن تلحق ضرراً هائلاً في لحظة تهاون. ويصح ذلك عند الحديث عن خدمات الإنترنت والتطبيقات الذكية في ذات الوقت. فقد أصبحت الإنترنت أداة أساسية في عمل الشركات والمؤسسات لكنها يمكن أن تؤثر على إنتاجية العاملين فيها كعامل إلهاء كبير عند الانتقال إلى سياسة استخدام واضحة.

فعدا عن الثغرات الأمنية التي قد تكشف أنظمة الشركة هناك احتمال استخدام البريد الإلكتروني والإنترنت كقنوات قانونية ضد الشركات عند وقوع مشاكل معينة مثل الإصابة بالفيروسات وإعادة نشرها دون علم مستخدمي الكمبيوترات في الشركة أو

انكشاف معلومات الزبائن عن طريقة ثغرات ناتجة عن إساءة الاستخدام. ففي حال الكمبيوترات التي تنفق إلى حماية كاملة يكفي الاتصال بالإنترنت لدقائق معدودة ليتم اختراق تلك الكمبيوترات المكشوفة أمنياً.

لذلك تعتمد شركات عديدة

في أوروبا والولايات المتحدة وآسيا أسلوب يعتمد على سياسة لاستخدامات الإنترنت Internet usage policies، وكانت الإمارات العربية المتحدة سباقة بين الدول العربية في إصدار تشريعات مناسبة للوزارات والدوائر الحكومية والمؤسسات العامة.

فقد أصبح استخدام الإنترنت أساسياً لإنجاز الكثير من المهام في مهن واختصاصات كثيرة. ولا تكفي برامج المراقبة أو التصفية (الفترة) لمنع تجاوزات يمكن القيام بها بسهولة بل يجب إطلاع المستخدمين على السياسة المقبولة لاستخدام الإنترنت وأنظمة تقنية المعلومات، والتي تنحصر باستخدامها لأغراض العمل فقط مع التوقيع على تعهد بذلك.

وتؤمن هذه الطريقة مجالاً لتقليص استخدام برامج وأنظمة المراقبة المكلفة مع تحقيق تفهم مقبول لدى الطرفين، الإدارة والموظفين.

إذ من الضروري أن تتم المراقبة بشروط أخلاقية كي لا تصبح نوعاً من التجسس أو التلصص على الموظفين واقتحام خصوصياتهم. من الطبيعي أن تسعى إدارة الشركات والمؤسسات لضبط ومراقبة استخدام الإنترنت وأنظمة الكمبيوتر والإنترنت والبريد لديها للمحافظة على سلامة سير العمل، لكن من غير الطبيعي عدم تبليغ الموظفين بذلك.

”

بفضل اعتماد سياسة قواعد لاستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية تنقلص فرص تعرض المؤسسة للمساءلة القانونية

“





تؤدي إلى تلف الأصول المعلوماتية. كما تهدف اللائحة، إلى توفير إطار قانوني للجهات الاتحادية لضمان أمن الأصول المعلوماتية، وإيجاد بيئة آمنة في الجهات الاتحادية لحفظ المعلومات، من خلال ضمان سرية المعلومات والبنية التحتية للشبكة، وحمايتها بمنع الدخول أو التعديل أو التغيير غير المصرح به لتلك المعلومات، وحمايتها كذلك من فقدان أو التلوث أو التلف أو الإضرار بها بأية وسيلة كانت، بالإضافة إلى مواجهة المخاطر المتصلة بأمن المعلومات وتحديد المخاطر المحتملة، وكيفية مواجهتها لضمان استمرارية سير العمل في الجهات الاتحادية ضد التعرض لأي حادث أو هجوم. وحددت اللائحة ضوابط عامة لاستخدام البريد الإلكتروني، حيث يجب أن تكون كافة نظم البريد الإلكتروني الحكومية ملك الجهة الاتحادية، ويحظر على المستخدم مشاركة كلمة مروره مع الآخرين، والالتزام باستخدام نظام البريد الإلكتروني في المراسلات الرسمية فقط ويمنع استخدام البريد المجاني مثل "yahoo, Gmail, Hotmail".

ويحظر على المستخدم القيام بارسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تحتوي على تصريحات مشبوهة أو تشهيرية أو تهجمية أو عنصرية أو بذيئة، وتشمل التعليقات المسيئة عن العرق أو الجنس أو اللون أو الدين أو الإعاقات أو العمر أو أمور جنسية أو مواد إباحية أو مواد تتعلق بالمعتقدات والممارسات الدينية والسياسية.

وحظرت اللائحة على المستخدم القيام بارسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تحتوي على معلومات سرية أو تعد انتهاكا لحقوق الملكية الفكرية، والقيام بارسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تتضمن مرفقات تحتوي على فيروسات أو أية برامج قراصنة أو تخريبية أو محتويات ممنوعة بحكم القانون. ويحظر فتح رسائل البريد الإلكتروني غير المرغوب فيها "Spam"، وعلى المستخدم حذفها من نظام البريد الإلكتروني الخاص به، ويحظر استخدام البريد الإلكتروني الرسمي لأغراض شخصية، ويحظر على المستخدم المشاركة في نشر الرسائل الإلكترونية لأسباب شخصية أو تجارية أو دينية أو سياسية.

ويحظر على المستخدم المشاركة في نشر الرسائل الإلكترونية لأسباب خيرية بدون إذن مسبق من الجهة الاتحادية، ويحظر على المستخدم استخدام نظم البريد الإلكتروني لانتحال صفة شخص آخر، ويحظر على المستخدم القيام بارسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية عند استخدام نظام البريد الإلكتروني الخاص بشخص آخر، ويحظر على المستخدم إدخال أي تغييرات على محتوى الرسالة الإلكترونية أو تغيير التاريخ والوقت أو المصدر أو الجهة أو التسمية أو أية معلومات أخرى، ويجب على المستخدم القيام بالفحص والتحقق من أن الملفات المرفقة بالرسائل الإلكترونية لا تحتوي على فيروسات أو تعليمات برمجية ضارة. فيما حددت اللائحة ضوابط استخدام البريد الإلكتروني للجهات المتحركة، حيث يجب على المستخدم عند استخدام البريد الإلكتروني للهاتف المتحرك الالتزام بأن يكون جهاز الهاتف المتحرك مزوداً بميزة قفل أمان " كلمة

الوحدات المختصة والمستخدمين في الجهات الاتحادية اتخاذها والالتزام بها، وحددت كذلك ضوابط استخدام الأصول المعلوماتية وضوابط الاتصال عن بعد بشبكة الجهة الاتحادية وضوابط استخدام أجهزة الحاسوب المكتبية والمحمولة. وازمت الوحدة المختصة بتشفير البيانات في الجهة الاتحادية، وأن توفر أكبر قدر من الحماية للمعلومات المصنفة والحساسة والسرية عن طريق الاستخدام الفعال لتشفير البيانات وتوفير تدابير التشفير المناسبة. وأشارت اللائحة إلى ضوابط استخدام النسخ الاحتياطي واستعادة المعلومات والتي يجب على الوحدة المختصة بالجهة الاتحادية الالتزام بها.

وحددت اللائحة درجات السرية بالنسبة لوثائق ومستندات الجهات الاتحادية ومعلوماتها الأشخاص الذين لهم حق الاطلاع على كل درجة من درجات السرية التي وضعت لها أربع درجات، هي "سري للغاية وسري ومحظور وعام".

وتناولت اللائحة النفاذ عبر الشبكة المحلية اللاسلكية "Wi-fi" والاشتراطات التي يجب توافرها فيها وحددت ضوابط تخزين المعلومات والبيانات الرسمية في الوسائل الخارجية التي يجب الالتزام بها. وتطرقت اللائحة إلى الجزاءات التي تطبق على من يخالف أحكامها، حيث أوضحت أنه دون الإخلال بالمسؤولية الجزائية المنصوص عليها في القوانين العقابية ذات العلاقة يجازى كل مستخدم يخالف أحكام هذه اللائحة بالجزاءات التأديبية الواردة في القوانين واللوائح الخاصة بالموارد البشرية المطبقة في الجهة الاتحادية التي يعمل فيها. وتتولى الهيئة العامة لتنظيم الاتصالات تعميم هذا القرار على جميع الجهات الاتحادية وتصدر السلطة المختصة في الجهات الاتحادية القرارات اللازمة لتنفيذ أحكام هذا القرار ويعمل به بعد 90 يوما من اليوم التالي لتاريخ نشره في الجريدة الرسمية.

مرور" مفعلة وينبغي أن يكون الجهاز مزوداً بميزة القفل التلقائي أثناء استخدام خاصية البريد الإلكتروني للهاتف المتحرك التي قد توفرها الجهة الاتحادية، وأن يقلل الهاتف المتحرك الذي تم توصيله مع البريد الإلكتروني للجهة الاتحادية بقفل الأمان " كلمة مرور" عند تركه في أي مكان، لكي تقوم الوحدة المختصة بحذف بيانات فقد هاتف متحرك، لكي تقوم الوحدة المختصة بحذف بيانات البريد الإلكتروني تلقائياً من الجهاز بمجرد وصله بالشبكة، وإبلاغ الوحدة المختصة بالتنسيق معها قبل بيع هاتفه المتحرك أو إعطائه لشخص آخر وتقوم الوحدة المختصة بحذف معلومات البريد الإلكتروني الخاص بالجهة الاتحادية من جهاز الهاتف المتحرك، والتوقيع على نموذج التعهد الأمني المرفق بالقرار والذي يحدد المسؤوليات والإعدادات الأمنية التي يجب عليه تطبيقها عند استخدام نظام البريد الإلكتروني من قبل جهاز الهاتف المتحرك. وأشارت اللائحة إلى أنه يتعين تذييل كافة رسائل البريد الإلكتروني الصادرة عبر البريد الإلكتروني للجهة الاتحادية التي يتبع لها المستخدم بنص إخلاء المسؤولية ويجب على المستخدم التأكد من استخدام كلمات مرور آمنة وفعالة وحفظها بشكل آمن في جميع الأوقات. وتضمنت اللائحة ضوابط استخدام الانترنت، حيث أشارت إلى أنه يجب أن يكون استخدامه للانترنت لأغراض العمل فقط، أو لزيادة خبراته في مجال عمله في الجهة الاتحادية، وألا يقوم بالدخول إلى المواقع المحظورة أو التي تحتوي على محتوى محظور بموجب سياسات الجهة الاتحادية، وألا يقوم بالدخول إلى المواقع المسيئة أو المساهمة فيها، وعدم المشاركة في أي نشاط من شأنه أن يؤدي إلى توقف عمليات أنظمة الحاسوب، وعدم تحميل أو تثبيت برمجيات من الانترنت إلا بموافقة الوحدة المختصة.

وحددت اللائحة ضوابط مكافحة الفيروسات والتي يتعين على

20-22 May 2014, Fairmont Bab Al Bahr, Abu Dhabi



Join us for DISTREE Middle East - the region's leading ICT & CE event

70-plus
ICT & CE brands

"DISTREE Middle East is a must attend event for retailers. You get to see the latest products and hear about future market trends. It's an annual meeting of top executives and decision makers from the industry - vendors, distributors and retailers under one roof."



Rahul Anand
Merchandise Manager UAE

120
e-tailers & retailers



"It is a great event and good chance to present new products."

Mohammad Nasrat
Sales Director

22-plus
countries

"I've been attending DISTREE for 7 years now and every year I am still surprised by the amazing organization. It is the best platform in the Middle East to meet new customers and strengthen existing relationships."



Ayman Al-Ajouz
Sales Manager - MENA

SPONSORS



EVENT PARTNER



@DISTREE_ME

www.distree-me.com



حلول التخزين المبتكرة تمكّن الشركات من أنهتة البنية التحتية المعلوماتية وتبسيطها

الشركات، لأنها تمكّنها من إدارة البيانات أينما ووقتما شاءت وبطريقة مُجدية الكلفة. وقبل ابتكار منظومة التخزين الطبقيّة المؤتمتة، كانت الشركات تعتمد على شراء نظم تخزين تفوق في أدائها ما تحتاجه فعلياً لتطمئن أنها اقتتت ما تريد وأكثر بكثير، ولكن مثل هذا التوجه، بطبيعة الحال له تبعاته الاقتصادية. وبما أن الحدّ الفاصل بين الخوادم ووسائط التخزين مازال ضبابياً إلى حد ما، فإن ثمة فرصة لتطبيق مفهوم منظومة التخزين الطبقيّة المؤتمتة على أقراص الحالة الصلبة ذات الذاكرة الفلاشية ضمن نظم الخوادم في إطار بنية تحتية تخزينية موسّعة تتضمن فئات الذاكرة الفلاشية والأقراص الدورانية. واكتسبت حلول التخزين الفلاشية وغيرها من حلول أقراص الحالة الصلبة زخماً سريعاً واسعاً في ظل الإقبال على حلول التخزين ذات الاستجابة السريعة ومع تراجع كلفتها. ومن خلال اختيار منظومة التخزين الطبقيّة المؤتمتة المبتكرة بات باستطاعة الشركات أن تضيف قدرات غير مسبقة دون المساس بأداء البنية التحتية القائمة. وبعبارة أخرى أتاحت هذه الحلول للشركات الأداء الفائق لحلول التخزين الفلاشية وأمن أقراص التخزين التقليدية في آن معاً. وفي حين يزداد الطلب على حلول التخزين الفلاشية، فإن الخيار الأمثل للشركات يتمثل بمنظومة التخزين الطبقيّة المؤتمتة مقرونة بالارتقاء، بأداء كافة التطبيقات والسّعة التخزينية بما يحقق التوافق الأمثل بين السعر والأداء. وأسهمت قدرة المصفوفة التخزينية على التخزين بطريقة طبقية مؤتمتة على امتداد عدّة أقراص حالة صلبة في تغيير الطريقة التي يدير بها كبار المديرين التقنيين طريقة تخزين البيانات، وهي تتميز بثلاث مزايا مهمة. أولاً، التوازن بين الخلية متعددة المستويات (MLC) والخلية أحادية المستوى (SLC) يضمن للعملاء أفضل أداء مقارنة بالكلفة.

ثانياً، تزداد الموفوقية الكلية لحلول التخزين الفلاشية عندما تستخدم المصفوفة الطبقيّة الفلاشية متعددة المستويات لمهام قراءة البيانات. وأخيراً، يمكن تقليص سعة الطبقة أحادية المستوى الأكثر تكلفة من خلال خصر مهمتها في التعامل مع مهام قراءة البيانات الواردة. وتتوافر حلول التخزين الفلاشية في أنساق مختلفة، ويمكن نشرها في صيغة فلاشية كاملة أو صيغة فلاشية هجينة (أي توليفة من الحلول الفلاشية والقرصية)، بما في ذلك ضمن الخوادم (بطاقة التوسعة PCIe). وبذلك تحصل الشركات على الأدوات الفلاشية عند الحاجة، وبسعر يُقارن بالحلول القرصية الكاملة.



فمن خلال إدماج موارد الحوسبة والمُحولات والسّعة التخزينية ضمن هيكلية مكثفة ومتكاملة، توفر «مصفوفة بليد» نطاقاً عريضاً من الخيارات والقدرات، بدءاً من مصفوفة الأقراص الأساسية ووصولاً إلى النظم عالية الأتمتة وفائقة التقنية الافتراضية الموائمة لتطبيقات وبيئات الحوسبة المختلفة. وتساعد هذه النظم الشركات في تقليص التكلفة التشغيلية من خلال توافر محوّل أكثر فاعلية وكوابل مبسطة وإدارة موحدة ضمن هيكلية أحادية. كذلك تشمل الفوائد الثمانية من «مصفوفة بليد» تقليص كلفة تشغيل التطبيقات، ونشر أجزاء البنية التحتية خلال فترة أقل، وتعزيز انسيابية وسرعة إدارة الحلول، وتحسين زمن إتمام التطبيقات ونشر بيئة الحوسبة السحابية. ولكن علينا أن نتذكر هنا أن الحلول التي تتوافر في شكل حزمة لا تُعد بالضرورة بمثابة حلول شاملة. وفي حين أن الخاصية التقاربية والتكامل المُسبق قد يضمنان أداء البنية التحتية وموثوقيتها وجودتها، فإن علينا أن نتذكر أن الحلول لا تُطوّر أو تُدار على نحو متماثل. لذا من المهم للغاية أن تختار الشركة أو المؤسسة شريكاً موثوقاً ومرموقاً في صناعة التقنية المعلوماتية لتضمن نشر الحلول الملائمة والمُلبية لأهداف معينة أو الموائمة لأعباء معينة.

ثورة منظومة التخزين الفلاشية

منذ أمد بعيد، لقيت منظومة التخزين الطبقيّة المؤتمتة Automated Storage Tiering (AST) إقبلاً واستحساناً واسعاً بين

ينفق كثيرون من كبار المديرين التقنيين على أن تخزين البيانات عملية بالغة التعقيد وباهظة الكلفة في آن معاً. ووفقاً لتقرير صادر عن المؤسسة الاستشارية العالمية «أي دي سي» فإن متطلبات الشركات من حلول التخزين تزداد بنسبة تفوق 50 بالمئة سنوياً، فيما تزداد السّعة التخزينية الإجمالية المتاحة لديها بنسبة تعادل نصف تلك النسبة.

وجراء ذلك بدأنا نشهد توجهات ناشئة في صناعة الحلول التخزينية بغية تجنب التعقيدات غير الضرورية. وكانت الأتمتة قد مهدت الطريق، منذ أعوام، لتبسيط البنية التحتية المعلوماتية ومهام إدارتها، ويتعزز زخم هذا التوجه إلى الأمام في خضم استحواد حلول التخزين الفلاشية والحلول المتقاربة على سببة مهمة من سوق حلول التخزين. والسؤال الذي يفرض نفسه هنا: كيف يمكن لكبار المديرين التقنيين في الشركات مواكبة متطلبات الأعمال الجديدة وتحقيق التوافق المرجو بين الأدوات والميزانية؟ **الحلول المتقاربة تسهّل إدارة البنية التحتية المعلوماتية وتقلص المساحة والكلفة معاً**

وفقاً للمؤسسة الاستشارية العالمية «فورستر ريسيرتش» فإن زهاء 95 بالمئة من كبار المديرين التقنيين والقائمين على حلول التخزين يديدون شراء حلول التخزين من ذات الشركة التي يشتركون منها نظم الخوادم أو الحلول الشبكية أو خدمات التقنية المعلوماتية أو حلول إدارتها. وأشار المستطلعة أراؤهم إلى أن بناء علاقة وثيقة مع عدد أقل من الشركات إنما يساهم في تعميق الثقة، وتعزيز انسيابية منظومة التقنية المعلوماتية، وتوطيد الدعم المقدم للشركة بعد اقتنائها لحلول تقنية متعددة من مُورد واحد. وبعبارة أخرى، يساهم ذلك في تبسيط إدارة منظومة التقنية المعلوماتية بجوانبها وأجزائها المختلفة. ومما يتفق عليه كبار المديرين التقنيين أيضاً إيلاء الأولوية لمسألة الاستجابة لمتطلبات الأعمال بالسرعة اللازمة، على صعيد التطبيقات والخوادم وغيرها. لذا من التوجهات اللافتة خلال الأعوام القليلة الماضية شراء حلول الحوسبة القابلة للنشر خلال فترة وجيزة من أجل تحقيق ما سبق. مثل هذا الأمر قاد إلى ظهور ما يُعرف بالبنية التحتية المتقاربة التي تتيح إدماج نظم الخوادم وحلول التخزين والحلول الشبكية ضمن هيكلية أحادية تتسم بسهولة إدارتها بغية تمكين الشركات على اختلاف أحجامها، سواء كنا نتحدث عن شركات كبرى أم شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، من تقليص كلفة تشغيل التطبيقات وتسريع نشر أجزاء البنية التحتية الجديدة، والأهم من هذا وذاك تسهيل إدارة المنظومة المعلوماتية برمتها.

وثمة مثال على ذلك ظهر مع دخول حقبة البنية التحتية المتقاربة، وربما من خلال ابتكارات مثل «مصفوفة بليد» Blade Array.

TP-LINK®

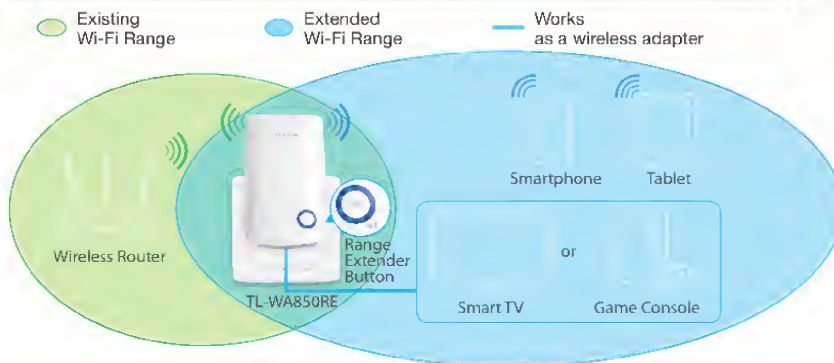
The Reliable Choice

Easy Wi-Fi Extension Flexible Placement

300Mbps Universal WiFi Range Extender
TL-WA850RE



One-Button to Easily Extend WiFi Coverage



Extend your wireless coverage at a push of the **WPS button on the router** followed by the **RE button on the Range Extender** or vice versa within 2 minutes.

AC1750 Wireless Dual Band Gigabit Router Archer C7



Dual Band WiFi: 5GHz 1300Mbps + 2.4GHz 450Mbps

Official Power Retailer Distributor:



Computers Age Co LTD

TEL: +966 11 465 4377
info@compu-age.com.sa
www.compu-age.com.sa

TP-LINK MIDDLE EAST FZE
www.tp-link.com



جوائز مجلة تشانل 2014

نقدم لكم جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط بنسختها السابعة والتي جمعت قادة قنوات التوزيع لقطاع تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وكرمت أبرز الشركات ذات الأداء المميز والإنجازات الكبيرة ضمن قنوات التوزيع الإقليمية في العام 2013.



قنوات التوزيع الإقليمية والذين ساهموا بشكل كبير في زيادة نمو أسواق التقنية. كما قدمت مجلة تشانل خلال الحفل تقديرها وجوائزها إلى الشركات والأفراد الذين قدموا إنجازات استثنائية فيما يخص التميز والتفوق ضمن هذه القنوات.

تود مجلة تشانل تقديم شكرها وامتنانها لأفراد لجنة التحكيم الذين وفروا الوقت والجهد اللازمين لمراجعة العدد الكبير من الترشيحات لكل فئة من فئات الجوائز وتقديم رأيهم النهائي الذي كان له الدور الحاسم في تحديد الفائزين في الجوائز لهذا العام.

كما وتوجه مجلة تشانل أيضاً كامل شكرها وتقديرها لجميع رعاة حفل جوائز هذا العام: راعي تقديم الجوائز "دو"، الراعي الاستراتيجي "دل"، الرعاية البلاتينية "تي بي لينك" و "بدل" و "كوانتوم" و "يونتراكل توزيع التقنية"، الرعاية الذهبية "إي سيت" و "بريستيجيو" و "إي إم تي للتوزيع" و "ميتر كومبيوتر" و "كومغارد" و "مايندوير" و "مجموعة سبيكترم" و "دل سونك وول"، الرعاية الفضية "أبتك" و "سايبروم" و "إي أو سي غليبس" و "واتش غارد" و "داتا ساينس تكنولوجي" و "ستور أي تي" بالإضافة إلى راعي سحب الجوائز "توتش مايت".

لقطاع تقنية المعلومات والتي تتكامل مع الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية.

وإزاء كل ذلك، شهد حفل توزيع جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط بنسخته السابعة والذي أقيم في فندق سوفوتيل في جزيرة النخلة بتاريخ 24 مارس من العام 2014 حضور أكثر من 360 مدير وتنفيذي من قنوات التوزيع من كافة أنحاء المنطقة لتكريم الأداء المميز وأفضل الإنجازات لقطاع التوزيع الإقليمي خلال العام 2013.

كما يوفر حفل جوائز مجلة تشانل للحضور فرصة كبيرة للتواصل مع أبرز اللاعبين ضمن قطاع التقنية. يمكن إرجاع النجاح المستمر لقطاع البيع بالتجزئة لمنتجات التقنية إلى التحالفات والشراكات القوية بين شركات التصنيع وبين الموزعين وشركات إعادة البيع وبانعي التجزئة بالإضافة على شركات تكامل الأنظمة. والزيادة في قدرات الشركات على لعب دور مميز في نمو قطاع توزيع منتجات التقنية في منطقة الشرق الأوسط.

التقدير الكبير يذهب إلى كامل الشركات ضمن قطاع التوزيع من شركات تصنيع وموزعين وشركات إعادة البيع وشركات دمج الأنظمة وبانعي التجزئة ضمن

واجهت قنوات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا العديد من التحديات خلال السنوات الخمس الماضية، هوامش أرباح قطاع العتاد استمر بالتراجع بالإضافة إلى العديد من التحديات التي واجهتها شركات إعادة البيع تمثلت في مبيعات أقل وزيادة في تكسب العديد من المنتجات التقنية بالإضافة إلى طول دورة المبيعات وزيادة التنافسية ضمن قنوات التوزيع الإقليمية.

خلال العام الماضي كاد قطاع أجهزة الكمبيوتر المكتبية العالمي أن يواجه كارثة حقيقية لكامل قطاع تقنية المعلومات. ولكن حتى نهاية 2013 حقق هذه القطاع تحسناً بطيئاً عندما شهدت شحنات الكمبيوترات الشخصية بعض الانتعاش.

وعلى الرغم من التحديات الكثيرة التي واجهتها قنوات التوزيع، إلا أن سوق تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط قد حافظت على مكانتها كإحدى أسرع الأسواق نمواً بالإضافة إلى تحقيقها أعلى معدلات الانتشار للأجهزة الجوال (هواتف ذكية وأجهزة لوحية).

وعلى الرغم من أن مبيعات أجهزة الكمبيوتر الشخصية قد أخذت بالانخفاض إلا أن قنوات التوزيع جنت ثمار الطفرة في انتشار الأجهزة الجوال والحلول الأخرى



لجنة التحكيم

سامر كرواي

المدير المشارك، مؤسسة جلال وكراوي
الاستشارية G&K



CHANNEL

سامر كرواي هو خبير في قطاعات الأعمال والتسويق والاتصالات ولديه خبرة كبيرة ونجاحات عديدة في إدارة الأعمال وتطوير شبكات الشركاء ضمن قنوات التوزيع في أوروبا والشرق الأوسط. تقلد كرواي العديد من المناصب التقنية والخاصة بالمبيعات والتسويق والاتصالات المؤسسية ومناصب إدارية في كل من "بورلاند" و "مايكروسوفت" و "كومباك" و "إنش بي" في فرنسا والشرق الأوسط. في العام 2008 شارك كرواي في إنشاء مؤسسة جلال وكراوي

للاستشارات في دبي وكان هدفه دعم المؤسسات الإقليمية والأفراد لإعادة تطوير أعمالهم وابتكاراتهم وزيادة تنافسيتهم في أكثر بيئات العمل تعقيداً. قدم كرواي العديد من جلسات التدريب والكثير من الاستشارات المتعلقة بتطوير الأعمال وقنوات التوزيع واستراتيجيات الإعلام الاجتماعي وإعادة تطوير الأسواق والاستراتيجيات.

عاصم جلال

المدير المشارك، مؤسسة جلال وكراوي
الاستشارية G&K



CHANNEL

عاصم جلال هو رجل أعمال مميز ومستشار إداري يمتلك خبرة كبيرة في قطاع الأعمال والتوزيع الإقليمي وآخر تطوراتها ضمن كامل قطاع التقنية في منطقة الشرق الأوسط. انتقل جلال ضمن مناصب إدارية ومبيعات إقليمية عديدة في كل من "إنش بي" و "مكافي" بين عامي 2002 و 2008. وكان قد بدأ حياته المهنية ضمن قطاع تقنية المعلومات كمطور رئيسي في IDSC في العام 1992. تسلم جلال جائزة الأداء المميز من "إنش بي" في عام 2003 بالإضافة إلى جائزة الأداء المميز أيضاً من "مكافي" في 2005 و 2006 و 2007 على التوالي. وفي العام 2008 شارك جلال في إنشاء مؤسسة جلال وكراوي للاستشارات في دبي.

ومنذ ذلك الحين قام جلال بتزويد أبرز الشركات بأفضل الاستشارات التقنية وقدم جلسات تدريب خاصة بتطوير الأعمال وقنوات التوزيع واستراتيجيات الإعلام الاجتماعي وإعادة تطوير الأسواق والاستراتيجيات.

أدريانا رانجل

مدير الأبحاث، قسم حلول الأنظمة والبنى التحتية،
أي دي سي الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا



CHANNEL

رانجل هي المسؤولة عن قسم حلول الأنظمة والأبحاث في مؤسسة الأبحاث "أي دي سي" لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا بما في ذلك كافة الأبحاث والمشاريع لتطوير الأعمال في تلك المناطق. عملت رانجل في قطاع تقنية المعلومات لأكثر من 19 عاما وشاركت في مشاريع عديدة تغطي قطاعات الاتصالات والبرمجيات والخدمات وكامل قطاع البنى التحتية لتقنية المعلومات بما في ذلك علاقات العملاء وقطاع التخزين والخوادم والشبكات. وقبل انضمامها إلى مؤسسة

الأبحاث "أي دي سي" عملت رانجل في مناصب عديدة في منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وإفريقيا وكانت مسؤولة عن وضع الاستراتيجيات التسويقية للمنتجات للعديد من شركات التقنية العالمية التي تتخذ من شمال أمريكا مركزا رئيسيا لها. وقد ساعدتها منصبها الحالي على تطوير فهمها لأعمال المنطقة ضمن سياق جغرافي أكبر.

شعود خان

المدير المشارك، TECHMICRO



CHANNEL

لدى خان خبرة تزيد عن 23 عاما في قطاع تقنية المعلومات وقد عمل مع شركات عالمية مميزة في الهند والشرق الأوسط بما فيها ثاني أكبر شركة توزيع في العالم TechData لمدة تزيد عن 9 أعوام بالإضافة إلى 5 أعوام في شركة التوزيع الإقليمية "إمبا". لدى خان خبرة في مبيعات الحلول وإدارة قنوات التوزيع وإدارة فرق العمل ضمن شركات التصنيع بالإضافة إلى خبرة واسعة في إدارة هوامش الربح. اختص خان في عمليات البيع حتى أصبح مؤخرًا يقدم استشارات إدارية في إدارة التسعير وإدارة الأعمال التقنية وتنفيذ الأعمال والتحالفات والشراكات الجديدة. بالإضافة إلى تقديمه ورشات عمل وتدريب المدراء بكافة الاختصاصات التقنية. يعد خان اليوم أحد أبرز شخصيات قنوات التوزيع من أصحاب الخبرة الكبيرة والمعرفة الواسعة بأخر تطورات كامل قطاع التوزيع في منطقة الشرق الأوسط.

عامر خرينو

المؤسس والمدير المشارك،
AVENUE FZCO



CHANNEL

عامر خرينو هو المؤسس والمدير الإداري لـ Avenues FZCO في واحة دبي للسيلكون وهي شركة تقدم الاستشارات الخاصة بقطاع تقنية المعلومات. خرينو من التنفيذيين الكبار واستشاري واختصاصي بخبرة مهنية عالية تزيد عن 20 عاما في توفير قيادة استراتيجية ومالية وتشغيلية لأقوى شركات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. لدى خرينو خبرة كبيرة في قنوات توزيع تقنية المعلومات وسلاسل توريد المنتجات. بالإضافة إلى خبرة واسعة في

القيادة الاستراتيجية لتطوير أعمال القنوات حيث يركز في أعماله على توفير ما يلزم من استشارات خاصة باستراتيجيات الإدارة لأعمال قنوات التوزيع في مختلف مناطق الشرق الأوسط وإفريقيا. وهو مستشار للشركات العالمية المتخصصة في تزويد الحلول مع إضافة القيمة والتي تعمل على زيادة رقة خدماتهم الجغرافية في منطقة الشرق الأوسط.

فاسوديفان ك إس

المدير الإداري،
NAVO INFORMATICA



CHANNEL

يعمل فاسوديفان في قطاع تقنية المعلومات الإقليمي وقطاع المستهلكين لما يزيد عن عقدين من الزمن ويساهم في قطاع التوزيع الإقليمي وقطاع البيع بالتجزئة بشكل كبير. عمل فاسوديفان كمستشار للسنوات الست الأخيرة في أبرز شركات البيع بالتجزئة وشركات التصنيع العالمية في كل من قطاع تقنية المعلومات والاتصالات وكان له دور في المبادرات العديدة من قبل الشركات لتطوير قطاع التقنية ككل. يمتلك فاسوديفان خبرة واسعة في قطاع التوزيع الإقليمي وقطاع البيع بالتجزئة وقد أثبت معرفة كبيرة في حلول الإدارة بالإضافة إلى قدراته المميزة الخاصة بعمليات البيع. قدم خلال الفترة الماضية الكثير من الحلقات التي ساهمت بشكل كبير في زيادة الوعي بعمليات التسويق وأساليب العمل الناجحة.



CHANNEL

شركة تصنيع الشبكات للعام:

هواوي إنتربرايز

شاليندرا سايباني (وسط)، مدير مبيعات القسم التجاري لمنطقة الشرق الأوسط

مُنحت هذه الجائزة لشركة تصنيع الشبكات التي أظهرت التزاما واضحا لزيادة نمو قنوات التوزيع من خلال تطوير أعمالها الخاصة بالشبكات وزيادة حجم محفظة منتجاتها بالإضافة إلى تقديم برامج مميزة للشركاء.



CHANNEL

شركة تصنيع المكونات للعام:

ويستون ديجيتال

محمد عويس، مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا

قدمت هذه الجائزة لشركة تصنيع المكونات التي ساهمت بشكل مميز في تطوير قطاع أجهزة المكونات الإقليمي ضمن قنوات التوزيع بالإضافة إلى العمل بشكل متواصل على تقديم كامل الدعم اللازم للشركاء والعملاء.



CHANNEL

شركة تصنيع البرمجيات للعام:

ريد هات

علي الشامي، ممدوب مبيعات إقليمي لمنطقة الشرق الأوسط

قدمت جائزة شركة تصنيع البرمجيات للعام لشركة ريد هات التي أظهرت تركيزا كبيرا على دعم شركائها ضمن القنوات من خلال تقديم برامج مميزة لزيادة نمو أعمالهم ضمن قنوات توزيع البرمجيات الإقليمية.



CHANNEL

شركة تصنيع الطابعات ومستلزماتها للعام:

زيروكس كوربوريشن

كينان ريلي (يسار)، مدير قنوات التوزيع لمنطقة الشرق الأوسط

تكرّم هذه الجائزة شركة تصنيع الطابعات ومستلزماتها التي قامت بمساهمة مشهودة في قنوات التوزيع من خلال تطوير الأعمال بشكل مستمر بالإضافة إلى تقديم العديد من المبادرات المميزة لشركائها والعملاء ضمن القنوات.



CHANNEL

شركة تصنيع منتجات أمن المعلومات للعام:

فورتننت

أنطوان الحكيم، مدير حسابات العملاء لمنطقة الشرق الأوسط

كرّمت هذه الجائزة شركة التصنيع التي التزمت بشكل مميز في تطوير قنوات التوزيع وزيادة نموها من خلال تطوير أعمالها الخاصة بقطاع برمجيات الحماية وحلولها وأجهزتها وكافة مستلزماتها.



CHANNEL

شركة تصنيع الأنظمة والعتاد للعام:

دل الشرق الأوسط

جون كولستون، مدير القنوات التجارية العالمية للأسواق الناشئة

دل الشركة الأوسط حصلت هذه الجائزة تكريماً لمساهماتها المميزة في تطوير أعمال الشركاء في القنوات. تشمل هذه الجائزة كل أنواع الأنظمة والعتاد التي لم تذكر في جوائز أخرى مثل (الجهاز الحواسيب الشخصية، الأجهزة المكتبية، الخوادم، منصات العرض وأجهزة التخزين).



CHANNEL

جائزة أفضل برنامج لشركاء التوزيع من شركة تصنيع:

VMware Partner Network

ريمان أنصاري (يمين)، مدير قنوات التوزيع الإقليمية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا

منحت مجلة تشانل هذه الجائزة لهذا العام لشركة التصنيع التي قدمت برنامجاً مميزاً للشركاء لمساعدتهم بشكل موفّر على تحقيق أهدافهم والنمو الذي سعوا إليه وذلك من خلال التدريب وشهادات الاختصاص وتوفير كامل الدعم اللازم لذلك.



CHANNEL

شركة تصنيع الحلول الجواله للعام:

بريستيجيو

مانوج موداني، رئيس وحدة مبيعات التجزئة

قدمت مجلة تشانل هذه الجائزة لشركة "بريستيجيو" التي ساهمت في تطوير أعمال قنوات التوزيع من خلال تقديم حلول جواله مبتكرة لمساعدة الشركاء لواجهة متطلبات النمو وتسارع قطاع الأجهزة الجواله بشكل ملفت في المنطقة.



معيد البيع لقطاع الـ SMB للعام: برو تكنولوجي

جمال مرقعة (الداني من اليسار)، المدير الإداري

مُنحت هذه الجائزة للشركة التي تميزت في توفير أفضل حلول تقنية المعلومات والخدمات الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تكريم أبرز مبادراتها لدعم وزيادة نمو هذا القطاع.



شركة البيع بالتجزئة للعام: إبي ماكس

زافار إسلام، مدير عام العمليات

قدمت جائزة أفضل شركة بيع بالتجزئة لسلسلة إبي ماكس التي قدمت أفضل ما لديها لتوفير تجربة شركاء ممتازة للعملاء ولبية كافة متطلباتهم بما يحقق النمو والأداء لأكامل قطاع توزيع منتجات التقنية في المنطقة.





**شركة تكامل الأنظمة للعام:
الرواد لأنظمة تقنية المعلومات**

محمد خالد الحسان، مساعد المدير العام ومدير مكتبة

أظهرت شركة الرواد لأنظمة تقنية المعلومات التزاما واضحا في التميز بحلولها التقنية ضمن أسواق تكامل الأنظمة، وقد منحت هذه الجائزة للشركة لما قدمته من حلول وخدمات مميزة تلبي كافة احتياجات العملاء على اختلافها.



**شركة توزيع الملحقات للعام:
ترايجون ذ.م.م**

أرون شاولا (يمين)، الرئيس التنفيذي للشركة

منحت هذه الجائزة لشركة التوزيع التي تميزت باستراتيجياتها الخاصة بدعم الشركاء والتي أظهرت التزاما كبيرا اتجاه تطوير قنوات توزيع الملحقات ومساعدة الشركاء على مواكبة آخر وأبرز التطورات.





شركة توزيع قطاع التجزئة للعام: أسبيس الشرق الأوسط

عمار طوير، مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط

كان الهدف من هذه الجائزة إلقاء الضوء على المساهمة المميزة لشركة التوزيع التي توفر دعماً كبيراً لقطاع البيع بالتجزئة والتي حققت إنجازات كبيرة في دعم وزيادة نمو قطاع التجزئة في منطقة الشرق الأوسط.



موزع تقنية المعلومات للعام - النطاق العريض: ردنغتون الخليج

أشيش باراثي، رئيس قسم مبيعات النطاق العريض

كرمت هذه الجائزة شركة توزيع منتجات النطاق العريض التي أظهرت نجاحاً مميزاً في زيادة المبيعات والتسهيلات اللوجستية ودعم معيدي البيع وتطوير الأسواق وقطاع توزيع منتجات النطاق العريض ككل.





شركة توزيع القيمة المضافة للعام: ويستكون الشرق الأوسط

كريستوفر غرين (يمين)، مدير قسم الحماية

قدمت هذه الجائزة لشركة توزيع القيمة المضافة التي قدمت خدمات مميزة ضمن هذا القطاع، وساهمت بشكل فعال في تطوير قنوات توزيع القيمة المضافة من خلال عدة مبادرات لعبت دورا كبيرا في إبراز أهمية القيمة المضافة للمنتجات.



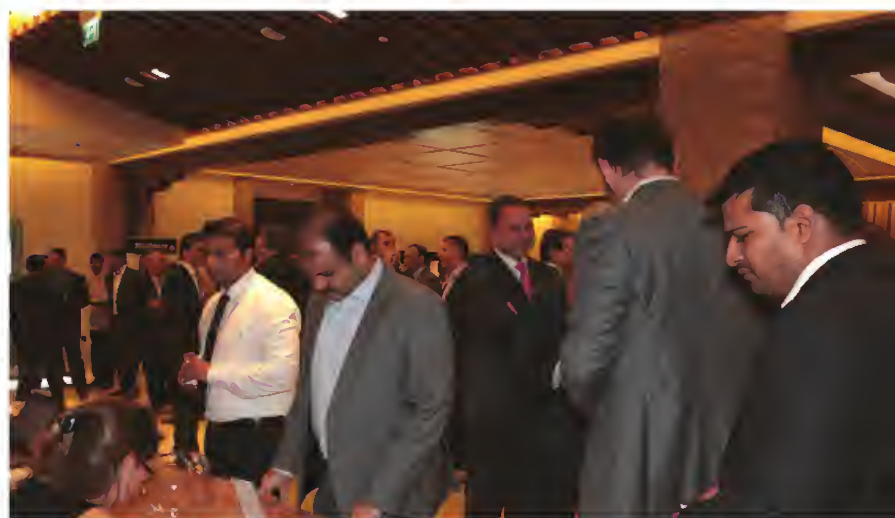
أفضل برنامج من شركة توزيع للعام: EMT Magnitude

محمد مبضري، الرئيس التنفيذي

قدمت هذه الجائزة لبرنامج شركة "إي إم تي" للتوزيع الذي يوفر العديد من برامج الشركاء الخاصة بعمليات التوزيع مثل برامج الولاء وبرامج التشجيع ومبادرات دعم العملاء والمبادرات التسويقية الخاصة بالشركاء.



جانب من مؤتمر تشانل الشرق الأوسط 2014







جائزة المساهمة المميزة في قنوات التوزيع - السعودية:

الجمّاز للتوزيع

وليد محمد بكار، مدير منتجات سيسكو

قدم فريق التحرير هذه الجائزة لشركة التوزيع التي أظهرت أفضل الممارسات لدعم وتطوير وزيادة نمو كامل قطاع التوزيع في المملكة العربية السعودية من خلال توفير مبادرات مميزة ساهمت في تطوير أعمال الشركاء.



جائزة المساهمة المميزة في قنوات التوزيع - إفريقيا:

ميتسوبي للتوزيع

جاغات شاه، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

قدم فريق التحرير هذه الجائزة أيضا لشركة التوزيع التي قدمت أفضل ما لديها خلال الأشهر الـ 12 الماضية لدعم أعمال الشركاء وتطوير كامل قطاع التوزيع في القارة الإفريقية من خلال توفير الدعم المميزة اللازم لذلك.





جائزة المساهمة المميزة في قنوات توزيع الشرق الأوسط للأفراد:

ماريو غابي

المدير العام لشركة التوزيع "مايندوير"

مُنحت هذه الجائزة لشخصية التوزيع التي قدمت مساهمات مميزة لأسواق التقنية المحلية والإقليمية كما وقدمت خدمات مشهودة وتفان كبير لأعمال شركة التوزيع التي تديرها وحققَت نتائج جيدة للغاية.



شخصية قنوات التوزيع للعام:

محمد مبرصري

الرئيس التنفيذي لشركة توزيع القيمة المضافة "إي إم تي"

كرمت هذه الجائزة أفضل شخصية ضمن قنوات التوزيع خلال العام الماضي والتي أظهرت خبرة كبيرة في تطوير أعمال شركتها بالإضافة إلى المساهمة المميزة في زيادة نمو كامل قنوات توزيع تقنية المعلومات في الشرق الأوسط.



نصائح هامة لتعزيز سرعة استجابة تكنولوجيا المعلومات والتقليل من ضعف التطبيقات



تعتبر الشركات اليوم سرعة الاستجابة كأحد المحركات الرئيسية لنجاحها وهي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات في عملياتها لتقديم تطبيقات جديدة في الوقت المناسب. ومع ذلك، وفي محاولة لتوفير هذه هذه التطبيقات في الوقت المحدد، تعمل تكنولوجيا المعلومات على إضعاف هذه التطبيقات، حيث تترك، باعتبارها عاملاً مؤثراً، أشياء لا تتطور بشكل جيد. وببساطة، تحتاج شركات اليوم، سواء الصغيرة منها أو الكبيرة، إلى سرعة استجابة التطبيقات لا إلى ضعفها.

ولأشرح هذا الأمر بشكل أوضح، أقول إن تطبيقات تكنولوجيا المعلومات المعقدة تحتاج مئات الخدمات والعمليات والواجهات لتكون قادرة على العمل بسلاسة. كما أن النصصة، حيث ترتبط هذه المكونات معاً، هي أمر مهم للغاية، كونها تعتبر العمود الفقري للنظام ككل. وتماشياً مع ذلك، دعوني أطلعكم على أربع نصائح استراتيجية حول كيف يمكن لتكنولوجيا المعلومات أن تلبّي متطلبات سرعة الاستجابة وكذلك تقليل ضعف التطبيقات.

المرونة

تعتبر التقنية السحابية وقدرة منصة التطبيقات على التدرج أفقياً وعمودياً عوامل هامة لعملياتكم. وتعتبر مبادرتنا "إيلاستك إي. أس. بي" (Elastic ESB) مثلاً جيداً على كيفية تدرج النظام بسلاسة من بيئة العمل ضمن المؤسسة وانتهاً ببيئة العمل السحابية. وخلال موسم العطلات الأخير، إذا شهدت تصاعداً في حركة تجارتكم الإلكترونية، عندها يمكن لأنظمتكم الخادمة البدء باستخدام قدرات التقنية السحابية، حيث كان يمكن أن يكون ذلك قبل عشر سنوات شيئاً كالخيال العلمي، لكنه أصبح اليوم حقيقة واقعة.

الحوسبة في الذاكرة

تراجعت أسعار الذاكرة إلى مستوى باتت فيه تقنية المعالجة في الذاكرة الخيار الأفضل لتحقيق الأداء والتدرج المطلوب. وتشتمل منصة التكامل "ويب ميثودس" (webMethods) على قدرات المعالجة في الذاكرة من "نيراكوتا"، بحيث بات بالإمكان معالجة المعاملات عن طريق ذاكرة داخلية.

العمل على مستوى المؤسسات وإدارة واجهة برامج التطبيقات تمتد وظائف تكنولوجيا المعلومات إلى ما وراء حدود جدار الحماية الخاص بكم، حيث ينبغي على تكنولوجيا المعلومات أن تقوم بإدارة شركاء العمل على مستوى المؤسسات وعرض واجهة برامج التطبيقات (API) داخلياً وخارجياً. ويمثل تكامل

تجعل النظم أكثر قابلية للاستخدام وتقلل من مخاطر الأخطاء. ويغض النظر عما إذا كانت تداولات مالية أو سجلات للرعاية الصحية أو مجرد طلب شراء، فإن جودة البيانات ودقتها هو أمر مهم جداً. وتقوم النصصة "ويب ميثودس ون داتا" بمواءمة وتنظيف ومزامنة أية بيانات رئيسية حول العملاء والمنتجات والموردين وضمن أية فئة.

والآن ومع اتباع هذه النصائح الأربع ستمتكنون من إرساء أساس متين للمساعدة في بناء تطبيقاتكم والحد من ضعفها أيضاً.

العمل على مستوى المؤسسات وإدارة واجهة برامج التطبيقات المصادر التقليدية والناشئة لدخل الشريك والتي تتعلق بهؤلاء الشركاء. وتتعامل "ويب ميثودس تريدينغ نتوركس" (webMethods Trading Networks) جنباً إلى جنب مع "أكتيف ترانسفير" (ActiveTransfer)، مع تحديات العمل على مستوى المؤسسات ونقل الملفات المدارة (MFT) لتبادل وترجمة الملفات. كما توفر "سنتراسايت" (Centrasite) منصة قوية لإدارة الخدمات وواجهات برامج التطبيقات للعملاء الداخليين والخارجيين.

دقة البيانات

تعتبر دقة البيانات جزءاً هاماً من تكنولوجيا المعلومات كونها

بفلم: بشار يعيش.

نائب الرئيس لمنطقة الخليج العربي. سوفت وير إيه. جي.

.GOV

ALIGNING BUSINESS AND IT STRATEGIES FOR PROFESSIONALS AND POLICY MAKERS WORKING IN THE PUBLIC SECTOR

.Gov is a new bi-lingual publication from ITP Technology Publishing, addressing the concerns and interests of those working in the public sector in the UAE. Targeted at the technology professionals and policy makers, the title is designed to recognise best practice in smart Government.

Distributed with Arabian Computer News and with a total readership of 42,700, .Gov gives advertisers a unique route to this market both in print format and digitally.

To find out how you can be involved, please contact one of our team members today.

CONTACTS

ADVERTISING CONTACTS

Nader Hudaib

Sales Manager, .Gov

T: +971 4 444 3693

E: nader.hudaib@itp.com

Kausar Syed

Group Sales Manager

T: +971 4 444 3361

E: Kausar.Syed@itp.com

George Hojeige

Sales Director, ITP Technology

T: +971 4 444 3203

E: george.hojeige@itp.com

47,700
total readership
of .GOV



**Available
in both print
and digital
formats**



**Reach
1000s of
eGov decision
makers and
influencers**





أعلنت "أفايا" Avaya عن أحدث جيل من الحلول المطورة المعززة لإدارة تجربة العملاء، Customer Experience Management.

وقالت الشركة إن الحلول الجديدة مصممة لتمكين الشركات من الاستغناء عن خدمة العملاء المجترأة التي تستنزف الموارد البشرية وتتسبب بفقدان ولاء العملاء وتباطؤ نمو الإيرادات. فبالاعتماد على منصة برمجية أحادية متعددة المهام يمكن للشركات تعزيز التواصل والتفاعل مع عملائها، وإدماج كافة أوجه تجربة العملاء في منظومة ديناميكية تتسم بالانسيابية والشفافية الآتية. وبفضل ما سبق، ستمكن الشركات من إثراء تجربة العملاء مهما تعددت جوانبها. وتوفر حلول إدارة تجربة العملاء (CEM) من "أفايا" للشركات تجربة العملاء الشاملة والاستباقية عبر تمكينها من

Network

MIDDLE EAST

INNOVATION AWARDS 2014

WEDNESDAY 29TH MAY 2014
DUBAI, UAE

THE MOST CELEBRATED EVENT FOR MIDDLE EAST NETWORKING PROFESSIONALS

CELEBRATING ITS 10TH YEAR, THE NETWORK MIDDLE EAST
INNOVATION AWARDS BRINGS TOGETHER THE REGION'S IT
COMMUNITY TO RECOGNIZE THE LEADING PROJECTS, VENDORS
AND INDIVIDUALS IN THE NETWORKING SECTOR.

Sponsorship Packages Still Available



Visit www.itp.net/events/nme-awards or contact one of our
team today to find out how your company can be involved.

www.itp.net/events/nme-awards

For sponsorship enquiries please contact:

George Hojeige

Sales Director

Tel: +971 4 444 3203

Email: george.hojeige@itp.com

For nomination enquiries please contact:

Tom Payne

Editor

Tel: +971 4 444 3125

Email: tom.payne@itp.com

For any other enquiries please contact:

Michelle Meyrick

Events Manager

Tel: +971 4 444 3328

Email: michelle.meyrick@itp.com

تقدم
presented by



Gold Sponsors



Silver Sponsor



Category Sponsor



شنايدر إلكتروك توسع نطاق دعم الحل البرمجي "باور شوت" إلى بيئات الأجهزة الافتراضية



تيميري شاميو، نائب الرئيس لوحدة أعمال
تكنولوجيا المعلومات لمنطقة الشرق الأوسط
وأفريقيا في سنايدر إلكترونيك

1. Network Shutdown v3.1
ترحيل الأجهزة الافتراضية المتأثرة
بمحالات انقطاع الطاقة الكهربائية إلى
بيئات استضافة مجهزة بنظام التزويد
المستمر بالطاقة، ما يتيح للأنظمة
الافتراضية العمل دون انقطاع
لأطول فترة ممكنة وبالتالي توفير
الوقت اللازم على مديري تكنولوجيا
المعلومات لتقييم المشاكل المرتبطة
بانقطاع الطاقة ومعالجتها. كما يعد
هذا الابتكار من شواهد الكثرية أول
حل برمجي للتزويد المستمر بالطاقة
قادر على تلبية متطلبات ترحيل
الأجهزة الافتراضية دون الحاجة
إلى استخدام تقنيات الترحيل مثل
نظام جدولة توزيع الموارد (DRS).
وفي حال حدوث انقطاع في الطاقة،
يقوم الحل البرمجي تلقائياً بفحص
استمرارية نظام جدولة توزيع الموارد
ويجري عملية الترحيل فقط في حال
عدم توفر النظام.

أعلنت شواير الإلكتروني عن إطلاق الحل البرمجي PowerChuteTM Network Shutdown v3.1 مع ميزة دعم بيئات الحوسبة الافتراضية، ما يتيح مراقبة معدات تكنولوجيا المعلومات عبر الإنترنت عند توقف الخوادم عن العمل أو حدوث عطل ما في إمدادات الطاقة. ويتوافق الحل البرمجي PowerChute Network Shutdown v3.1 مع بطاقة إدارة الشبكة (Network Management Card) لنظام التزويد المستمر بالطاقة من شركة APC، بما يتيح الترحيل التلقائي والإغلاق الآمن للأجهزة الافتراضية وأجهزة الاستضافة في بيئات الحوسبة الافتراضية المتعددة بما فيها VMware و Microsoft Hyper-V. ويضمن هذا الحل المبتكر للمستخدمين حماية المعدات ذات الهام الحساسية في حال حدوث أي عطل أو

VMware Virtual SAN "فيس ام وير" تعلن عن توفير حزمة حلول

المخصص للفراغ فقط على قطاع مكون من 32 عقدة بالإضافة إلى تنفيذ 640 ألف عملية إدخال/إخراج في الثانية من حجم العمل المختلط على قطاع مكون من 32 عقدة. تعمل حلول VMware Virtual SAN على تبسيط وإدارة عمليات التخزين مع الحد من الكلفة الإجمالية للملكية "TCO"، الأمر الذي يعمل بشكل أساسي على تأمين نموذج عمليات تشغيلية أكثر مرونة. كما أنه يوفر اعتمادية وقوة لنظام التخزين في المؤسسة، فضلاً عن مرتبه المتميزة في تأمين الحماية ضد فقدان البيانات في حال تعطل أي من الأجهزة. لذلك يعتبر هذا البرنامج مثالياً للعديد من الاستعمالات في البيئات الافتراضية على غرار البنية التحتية الافتراضية لسطح المكتب "VDI"، والاختبار/التطوير، والتعافي من حالات الكوارث.

أعلنت

شركة "في أم وير" عن طرحها حلول VMware Virtual SAN، التي تعد الطول المبتكرة الأولى لمفهوم التخزين العرّف بالبرمجيات. وقد تم تصميم الحل الجديد بالاستناد المباشر إلى نواة VMware vSphere، إذ توفر حلول VMware Virtual SAN مستوى جديد ومتطور من تقنيات التخزين المركزية بإدارة افتراضية، كما أنه يفصل ويجمع الأقراص المغطاة الداخلية وأجهزة تخزين الوسائط المحمولة، وذلك انطلاقاً من سيرفرات x86 القياسية لتقديم أداء عالٍ وتخزين البيانات المشتركة بانسيابية في الأجهزة الافتراضية VMs. ووفقاً لمعايير الأداء الداخلي العالية، فإن حلول VMware Virtual SAN قادرة على تنفيذ 2 مليون عملية إدخال/إخراج في الثانية من حجم العمل



ITP BUSINESS PUBLISHING

NEWS. VIEWS. INSIGHTS.

EDITORIAL

MARK SUTTON
Senior Group Editor
Tel: +971 4 444 3225
Email: mark.sutton@itp.com

ADVERTISING

GEORGE HOJEIGE
Sales Director
Tel: +971 4 444 3203
Mob: +971 50 502 5532
Email: george.hojeige@itp.com

PRODUCTION

BASEL AL KASSEM
Deputy Production Manager
Tel: +971 4 444 3388
Email: basel.alkassem@itp.com

SUBSCRIPTIONS

Subscriptions Help Desk
Tel: +971 4 444 3559
Email: subscriptions@itp.com



CHANNEL

العربية ARABIC

Registered at Dubai Media City, PO Box 500024, Dubai, UAE
Tel: +971 4 444 3000; Fax: +971 4 444 3030; Web: www.itp.net
Offices in Dubai and London

ITP Technology Publishing
CEO Walid Akawi
Managing Director Neil Davies
Deputy Managing Director, ITP Business Karam Awad
Deputy Managing Director Matthew Southwell
Deputy Managing Director, ITP Digital Husni Khuffash
Group Editorial Director Greg Wilson

EDITORIAL

Editorial Director David Ingham

Editor Mohamed Sawsoou
Tel: +971 4 444 3259 e-mail: mohamed.sawsoou@itp.com

Contributors Manda Banda

ADVERTISING

Sales Director George Hojeige
Tel: +971 4 444 3203 e-mail: george.hojeige@itp.com
Group Sales Manager Kausar Syed
Tel: +971 4 444 3361 e-mail: kausar.syed@itp.com
Sales Manager Nader Hudaib
Tel: +971 4 444 3693 e-mail: nader.hudaib@itp.com

STUDIO

Group Art Editor Daniel Prescott
Art Editor Samir Al Ghazal

PHOTOGRAPHY

Staff Photographer Verko Ignjatovic

PRODUCTION & DISTRIBUTION

Group Production & Distribution Director Kyle Smith
Deputy Production Manager Basal Al Kasseem
Outsource Manager Aamar Sliawwa
Managing Picture Editor Patrick Littlejohn
Senior Image Editor Emmalyn Robbles

CIRCULATION

Head of Circulation and Database Gaurav Gulati

MARKETING

Head of Marketing Daniel Fewrell
Event Manager Michelle Meyrick
Deputy Marketing Manager Shadia Basravi

ITP DIGITAL

Sales Director George Hojeige
Tel: +971 4 444 3203 e-mail: george.hojeige@itp.com
Business Development Manager Josephine D'Sa
Tel: +971 4 444 3630 e-mail: josephine.ds@itp.com
Content Manager Asad Azizi
Web Advertising Manager Meghna Jalnawalla
Creative Director Craig Willers

ITP GROUP

Chairman Andrew Neil
Managing Director Robert Serafin
Finance Director Toby Jay Spencer-Davies
Board of Directors K. M. Jamieson, Mike Bayman, Walid Akawi,
Neil Davies, Rob Corder, Mary Serafin

Circulation Customer Service
Tel: +971 4 286 8559

Printed by Royal Printing Press.
Controlled Distribution by Blue Truck
Subscribe online at www.itp.com/subscriptions

The publishers regret that they cannot accept liability for error or omissions contained in this publication, however caused. The opinions and views contained in this publication are not necessarily those of the publishers. Readers are advised to seek specialist advice before acting on information contained in this publication, which is provided for general use and may not be appropriate for the readers particular circumstances. The ownership of trademarks is acknowledged. No part of this publication or any part of the contents thereof may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form without the permission of the publishers in writing. An exemption is hereby granted for extracts used for the purpose of fair review.

Channel Middle East Arabic is audited by BPA Worldwide.
Average Total Circulation 4,241
(6 month audit Jul to Dec 2012).



Published by and Copyright © 2014 ITP
Technology Publishing, a division of ITP
Publishing Group Ltd. Registered in the
B.V.I. under Company Registration number
1402846.

ITP.net

أخبار تشانل الأكثر قراءة

1. "ريدنغتون فاليو" توزع حلول
"أوراكل" في الشرق الأوسط

2. "إنفور" تعزز شراكاتها في المنطقة بـ
49 شريكاً جديداً

3. منتجات "سانديسك" تشهد حضوراً
متزايداً في السعودية

4. اتفاقية تعاون بين "أومنيكس" و"فايل
نت" لتوفير حلول إدارة المحتوى

يمكنك الآن الحصول على نسختك
الإلكترونية من مجلة تشانل العربية



الموقع الرسمي لمجلة CHANNEL

العربية ARABIC

أجهزة

سامسونج يطرد بلاك بيرى من البيت الأبيض



تقوم الآن وكالة الاتصالات
في البيت الأبيض المسؤولة
عن أمن الاتصالات التي
يقوم بها "باراك أوباما"،
بتجربة عدة هواتف ذكية.

19 09 بتوقيت غرينتش

إنترنت

فضيحة كبيرة تهز أركان مايكروسوفت



قبل يوم واحد

أجهزة

كاميرا "آي فون 6" ليست بمستوى كاميرات جالاكسي إس 5 وإكسبيريا زد2

قبل يومين

الإشتراك في مجلة تشانل العربية

تأكد من حصولك على نسختك من المجلة
شهرياً عبر صندوق البريد الخاص

WWW.ITP.NET/SUBSCRIPTIONS



في العدد القادم

مايو 2014

جوائز مجلة تشانل العربية

نقدم لكم خلال العدد القادم جوائز مجلة
تشانل الشرق الأوسط والتي تقدم لمجموعة
من أبرز شركات التصنيع والتوزيع ومعيدي
البيع والشخصيات الإدارية الهامة ضمن
قطاع توزيع منتجات تقنية المعلومات في
المملكة العربية السعودية.

Need a better way to prevent data leakage?



The Huawei Desktop Cloud Solution is a virtualized solution to ensure security.

When it comes to securing your IT environment, the Huawei Desktop Cloud Solution can help your IT infrastructure evolve to cloud computing and change the way your IT services are delivered for good. Our solution meets the requirements of enterprises and governments to ensure end-to-end information security, while streamlining the operation and maintenance of your IT infrastructure. Huawei also offers you unrivalled expertise, as the creator of the world's largest desktop cloud of 60,000 Huawei employees around the world.

- **Secure:** Our reliable cloud computing infrastructure provides end-to-end security protection.
- **Efficient:** A dynamic cloud computing system gives you centralized management and simplified deployment.
- **Flexible:** Your employees can access any type of application, any time, any place, from any terminal, via the Cloud.

For details, please visit enterprise.huawei.com



HUAWEI ENTERPRISE ICT SOLUTIONS
A BETTER WAY



80 مليار حادثة نشاط للبرمجيات الخبيثة في العام 2013

استناداً على هذه البيانات كما يلي:

• ارتفاع معدلات البرمجيات الخبيثة الهجينة: من المتوقع ارتفاع أعداد البرمجيات الخبيثة المتطورة التي تصيب أنظمة الأجهزة المحمولة والمكتبية، وسيحافظ نظام التشغيل "أندرويد" على مكانته كمنصة رائدة للأجهزة المحمولة، كما أنه سيواصل لعب دور الهدف المحوري للعديد من هجمات مجرمي الإنترنت.

• أهداف جديدة لمهاجمة نظام التشغيل "ويندوز": سيواصل نظام التشغيل "ويندوز إكس بي"، أحد أكثر 15 منتج تعرض للهجوم خلال العام 2013، استقطابه لموجات الهجمات وذلك مع نهاية دورة حياته في العام 2014. ولذلك تصبح المؤسسات التي لا تترقي إلى إصدار أحدث من نظام التشغيل "ويندوز" وتستمر باستخدام نظام التشغيل "ويندوز إكس بي" أكثر للاختراق دون دعم وتحديث شركة "مايكروسوفت". كما يتوقع الباحثون ارتفاع وتيرة استهداف نظامي التشغيل "ويندوز 7" و"ويندوز 8" خلال العام 2014.

• تطور البرمجيات الخبيثة التي تستهدف العملة Bitcoin: مع ازدياد شعبية وقيمة العملة الإلكترونية Bitcoin، يعاود مجرمي الإنترنت تحديد أهدافهم لسرقة العملة الرقمية من خلال الأنشطة الخبيثة. ففي أواخر العام 2013، لاحظ الباحثون في شركة Dell SonicWALL ارتفاعاً في البرمجية الخبيثة من نوع "Bitcoin-mining botnets"، والتي تم تصميمها لسرقة القدرات الحاسوبية الخاصة بالعملة الرقمية، أو دفع تكاليف العمليات الإجرامية رقمياً. هذا وتتوقع أن يستمر هذا التوجه خلال العام 2014 طالما أن قيمة العملة الرقمية مرتفعة.

وفي هذا السياق علق فلوريان مالكي، مدير التسويق لدى شركة "Dell SonicWALL"، بالقول: "اكتشف الباحثون العاملون لدينا في مجال مكافحة التهديدات نمطاً غير مسبوقاً من النمو ومن أنواع التهديدات، وذلك بسبب تعزيز قدرات مجرمي الإنترنت بشكل مطرد وبسرعة وفعالية. وذلك مع تطور قدرات التهديدات بشكل مجرب وحقيقي خلال العام الماضي، بحيث أصبحت أكثر قوة وتطوراً. وتتسبب هذه وغيرها من أشكال التهديدات بالمزيد من عمليات السرقة المالية والبيانات من المؤسسات، وهو ما دفع المؤسسات من جميع الأحجام لاتخاذ إجراءات ضد الموجة القادمة من التهديدات عبر إعادة تحديث وهندسة تقنية المعلومات والعمليات ذات الصلة".

بقلم: فلوريان مالكي، مدير التسويق لدى Dell SonicWALL



المصابة، حيث قاموا برصد ملفات تجسس "تورجان" جديدة من نوع Cryptolocker، تقوم بتشغيل مختلف أنواع الوثائق والملفات التنفيذية الموجودة في النظام، على عكس ما تقوم به البرمجية الخبيثة المتطورة Ransomware بترك الوصول إلى النظام سليم.

أبرز التوقعات الأمنية في مجال تقنية المعلومات للعام 2014

أصدر فريق الأبحاث الخاصة بالتهديدات الإلكترونية لدى شركة Dell SonicWALL تقريره السنوي للتهديدات الإلكترونية لعام 2013 والذي كشف عن نتائج هامة وسلط الضوء على التوجهات الرئيسية المتعلقة بالثغرات الأمنية والأساليب الجديدة لمجرمي الإنترنت. ويستند التقرير السنوي إلى البيانات التي جمعتها الشبكة العالمية لاستقصاء معلومات الحماية والاستجابة التابعة لشركة Dell SonicWALL، وهي شبكة استقصاء تضم أكثر من مليون جهاز استشعار يراقب حركة البيانات بهدف مواجهة التهديدات التي تظهر في مختلف أنحاء العالم.

وتقوم نتائج التقرير على الأبحاث الأمنية المتواصلة التي يقوم بها فريق البحث في مجال التهديدات الإلكترونية التابع لشركة Dell SonicWALL، وفيما يلي النتائج الرئيسية للعام 2013:

• نشاط البرمجيات الخبيثة بعد الإصابة: تفتح البرمجيات الخبيثة التي يتم التحكم بها عن بعد الباب أمام العديد من المخاطر التي بإمكانها إحداث أضرار كبيرة قبل تمكن المؤسسات من عزلها وعلاجها، وذلك في ظل وجود 78 مليار حادثة من هذا النوع على الصعيد العالمي.

• هناك 14 تبليغ حول الثغرات الأمنية خلال العام 2013: تتصدر هجمات متصفح الإنترنت قائمة التهديدات، وعلى رأسها التطبيقات المصممة بلغة "الجافا"، تليها متصفح "الإنترنت إكسبلورر"، ومن ثم برنامج "أدوب فلاش بلير"، بالإضافة إلى برنامج "أدوبي ريدر" ونظام التشغيل "ويندوز".

• ارتفاع وتيرة التهديدات التي تستعين بألية تشفير طبقة المقابس SSL: رصد الباحثون في شركة Dell SonicWALL للحماية ضد التهديدات الإلكترونية ارتفاعاً في البرامج الآلية المعتمدة على اتصالات طبقة المقابس SSL المشفرة لسيرفرات القيادة والتحكم، والتي تم تصميمها لتجنب كشفها عن طريق تمويه الاتصالات في الدورة المشفرة.

• انتهاء عصر البرمجية الخبيثة BlackHole: شهد العام 2013 أيضاً نهاية عصر البرمجية الدودية الخبيثة BlackHole بالقبض على مخترعها في شهر أكتوبر. ونتيجة لذلك، يتوقع فريق البحث الخاص بالتهديدات الإلكترونية لدى Dell SonicWALL أن يترأى معدل ظهور البرمجيات الدودية الجديدة خلال العام 2014.

• ظهور البرمجية الخبيثة المتطورة Ransomware: رصد الباحثون لأول مرة خلال العام 2013 قيام مجرمي الإنترنت بنشر البرمجية الخبيثة Ransomware، التي تعزّز من آلية التشفير غير المتماثلة لتشفير البيانات الهامة على الأجهزة



★★★★THE UNBEATABLE TABLET



Q-Wave780N

- 7.85" TN Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.2GHz Multi-Dual-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-Wave100N

- 10.1" LCD Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.5GHz Multi-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-WaveA101

- 10.1" IPS Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- Dual SIM for GSM and 3G
- 1.2GHz Dual-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-Wave70

- 7" LCD Panel
- 8GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.2GHz Multi-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

**3 YEAR
WARRANTY**

**3 MONTH
SWAP**

**3 YEAR
PICK UP
& DROP**

Diamond
WARRANTY



KSA: +966 8001283338 | UAE: +971 80023522 | Oman: +968 24568684 | Kuwait: +965 22612614
Jordan: +962 06 5160604 | Egypt: +202 24555771 | Bahrain: +973 17251544 | Qatar: +974 44186717

www.quantum-q.com



QuantumGlobal



TweetsQuantum



TheQuantumGlobal

شركة الإلكترونيات المتقدمة

تعتبر شركة الإلكترونيات المتقدمة من الشركات الرائدة في مجال تكامل النظم وتنظيم الصناعات في إطار برنامج التوازن الإقتصادي في المملكة العربية السعودية.

مع أكثر من ٢٤ سنة من الخبرة ووجود أكثر من ألف موظف، أستطاعت الشركة من تحقيق العديد من الجوائز وخاصة في جوائز الجودة العالمية في مجالات التكنولوجيا الصناعية العسكرية، والمدنية، وحلول الاتصالات في المملكة العربية السعودية.

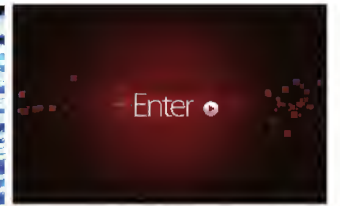
مجالات العمل

الخدمات المدارة

- البنية التحتية
- مراكز البيانات
- المراقبة عن بعد
- إدارة التخزين واسترجاع النسخ الاحتياطي في حالات الكوارث
- الدعم الفني
- خدمات الأمن المدارة
- برنامج إدارة التراخيص
- خدمات NOC
- إدارة الأجهزة المتحركة
- إدارة الضمان
- خدمات قواعد البيانات المدارة
- خدمات الطباعة المدارة
- إدارة الموردين
- إدارة قطع الغيار

خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات

- الخدمات الإستشارية
- الاتصالات IP
- تقييم الشبكات والتحسين
- تكامل الأنظمة
- البرامج الأمنية
- تطوير وهيكلة سياسة الأمن الهندسية
- تدقيق أمن المعلومات
- إستمرارية الأعمال وخدمات التعافي من الكوارث



www.aec.com